

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA

EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA PRÁVA

Platební podmínka z pohledu teorie a praxe mezinárodního obchodního styku

Payment Clause in terms of Theory and Practice of International Trade

Student: Bc. Jana Hutlasová

Vedoucí diplomové práce: prof. JUDr. Naděžda Rozehnalová, CSc.

Ostrava 2012

## Zadání diplomové práce

Student: **Bc. Jana Hutlasová**  
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**  
Studijní obor: **6208T011 Ekonomika a právo v podnikání**  
Téma: **Platební podmínka z pohledu teorie a praxe mezinárodního obchodního styku**  
**Payment Clause in terms of Theory and Practice of International Trade**

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
  2. Povinnost platit a její formulace ve smlouvě
  3. Mezinárodní kupní smlouva - analýza povinnosti platit za zboží podle Dohody OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží
  4. Promítnutí povinnosti platit do smlouvy – platební podmínka
  5. Vázby platební podmínky na jiná ustanovení kupní smlouvy
  6. Základní stavební prvky platební podmínky
  7. Praktická část - ekonomická a právní analýza platebních prostředků
  8. Závěr
- Seznam použité literatury  
Seznam zkratk  
Prohlášení o využití výsledků diplomové práce  
Seznam příloh  
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

KUČERA, Zdeněk a jiné. *Právo mezinárodního obchodu*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008. 407 s. ISBN 978-80-7380-108-3.  
MACHKOVÁ, Hana a jiné. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. aktual. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 242 s. ISBN 978-80-247-3237-4.  
ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. 3., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2010. 549 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí diplomové práce: **prof. JUDr. Naděžda Rozehnalová, CSc.**

Datum zadání: 25.11.2011

Datum odevzdání: 27.04.2012

JUDr. Bohuslav Halfar  
vedoucí katedry



prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová  
děkanka fakulty

Prehlasujem, že som celú prácu, vrátane príloh vypracovala samostatne. Prílohy číslo 2, 3, ktoré mi boli dané k dispozícii spoločnosťou ISMM Production & Business Cooperation s.r.o. som samostatne doplnila.

V Ostrave 25.4.2012

.....  
Bc. Jana Hutlasová

## POĎAKOVANIE:

Ďakujem prof. JUDr. Naděžde Rozehnalovej, CSc. za podporu, cenné podnety a pripomienky, za tvorivé vedenie pri spracovávaní a písaní tejto Diplomovej práce.

Zároveň ďakujem svojim rodičom za všetku ich podporu nielen počas štúdia.

## Obsah

<b>1 Úvod .....</b>	<b>4</b>
<b>2 Povinnosť platiť a jej formulácia v zmluve.....</b>	<b>6</b>
2.1 Doba platenia .....	8
2.2 Miesto platenia.....	8
2.3 Spôsob úhrady.....	8
<b>3 Medzinárodná kúpna zmluva - analýza povinnosti platiť za tovar podľa Dohovoru OSN o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru .....</b>	<b>9</b>
3.1 Medzinárodná kúpna zmluva.....	9
3.2 Medzinárodná kúpna zmluva v rámci Dohovoru OSN o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru .....	11
3.3 Analýza povinnosti platiť za tovar podľa Viedenského dohovoru .....	15
<b>4 Premietnutie povinnosti platiť do zmluvy – platobná podmienka.....</b>	<b>18</b>
4.1 Platobná podmienka v medzinárodnom obchodnom styku .....	18
<b>5 Väzby platobnej podmienky na iné ustanovenia kúpnej zmluvy .....</b>	<b>21</b>
<b>6 Ekonomická a právna analýza platobných prostriedkov v rámci praktického využitia v prostredí spoločnosti ISMM Production &amp; Business Cooperation s.r.o. ....</b>	<b>26</b>
6.1 Predstavenie spoločnosti.....	27
6.1.1 Filozofia spoločnosti.....	28
6.1.2 Predmet činnosti spoločnosti ISMM Production & Business Cooperation s.r.o.	29
6.2 Analýza súčasného stavu .....	30
6.2.1 SWOT analýza.....	30
6.2.2 Analýza makroprostredia spoločnosti ISMM metódou PEST analýzy .....	35
6.3 Ekonomická a právna analýza platobných prostriedkov .....	39
6.3.1 Platba v hotovosti .....	40
6.3.2 Hladká platba .....	41
6.3.3 Dokumentárny akreditív .....	44
6.3.4 Dokumentárne inkaso .....	52
6.3.4 Zmenky a šeky .....	54
6.4 Platobné podmienky .....	58
6.5 Preferencie zákazníkov so zreteľom na dodacie a platobné podmienky .....	62
<b>7 Záver .....</b>	<b>66</b>

# 1 Úvod

Nástup nového milénia bol v ekonomickej oblasti sprevádzaný akceleráciou globalizácie svetovej ekonomiky. Fenomén globalizácie a s ním spojené sily a rýchlosti šírenia informácií, so sebou na jednej strane nesie zvyšovanie schopnosti konkurovať jednotlivých obchodných spoločností a samotných ekonomík. Avšak na strane druhej, zraniteľnosť spojená s otvorenosťou voči zahraničným trhom predstavuje radu rizík a hrozieb. V nedávnej minulosti sme boli predsa svedkami dopadu svetovej krízy na vývoj medzinárodného obchodu s tovarom a službami. Hoci veľká recesia bola vyvolaná finančnými trhmi v Spojených štátoch amerických, globalizáciou ekonomických aktivít sa rázom preniesla do celého sveta.

Proces toku tovarov a služieb je neodmysliteľnou súčasťou medzinárodného obchodu. Preto sa v našej práci chceme zamerať priamo na ochranu a zabezpečenie najväčšieho rizika, ktoré vzhľadom na charakter zahraničného obchodu považujeme za najzávažnejšie a to práve zabezpečenie realizácie platby. Ďalej sa budeme zaoberať problematikou platobnej podmienky v medzinárodnom obchodnom styku. Zameriame sa na vymedzenie platobnej podmienky ako aj platobných nástrojov, ich konštrukciu a rozbor ich právnych režimov.

Cieľom diplomovej práce je analýza povinnosti platiť za tovar podľa medzinárodnej kúpnej zmluvy v rámci Dohovoru OSN o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru, ďalej analýza možnosti zmluvnej formulácie povinnosti platiť a teda formulácie platobnej podmienky. Pozornosť sústredíme predovšetkým na väzby platobnej podmienky vo vzťahu k iným ustanoveniam kúpnej zmluvy, ako aj prehľad možných platobných prostriedkov.

V praktickej časti sa budeme zaoberať využitím získaných a zanalyzovaných poznatkov na spoločnosti ISMM Production & Business Cooperation s.r.o. Vzhľadom na to, že nosným prvkom tejto spoločnosti je exportný marketing práve v oblasti vytvárania priamych kooperačných väzieb s radom významných podnikov na území Európskej únie, ale aj podnikov s celosvetovým pôsobením, je nevyhnutné analyzovať výhodnosť či nevýhodnosť aplikácie jednotlivých foriem platobných prostriedkov. Cieľom praktickej časti tejto diplomovej práce je zmapovanie využívania jednotlivých platobných prostriedkov v spoločnosti ISMM Production & Business Cooperation s.r.o., ich konečné

porovnanie z hľadiska výhod, nevýhod, efektivity využitia, ale aj nákladov spojených s ich samotným využitím.

Zameriame sa na potvrdenie, prípadne vyvrátenie hypotézy, zakladajúcej reálnosť finančnej úspory, vzhľadom na využitie vymedzených platobných podmienok v dodávateľsko odberateľských vzťahoch tejto spoločnosti. Domnievame sa, že takáto informácia by pre túto spoločnosť mohla predstavovať pozitívny prínos.

Pre vypracovanie diplomovej práce použijeme metódu analýzy, prostredníctvom ktorej zanalyzujeme povinnosť platiť za tovar podľa Dohovoru OSN o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru, platobnú podmienku ako aj samotné premietnutie povinnosti platiť do zmluvy. Taktiež sa pre účely tejto práce pokúsime zanalyzovať väzby platobnej podmienky na iné ustanovenia kúpnej zmluvy.

V následnej časti práce prostredníctvom metódy syntézy zhrnieme zanalyzované poznatky, ktoré boli vymedzené v teoretickej časti práce. Pomocou metódy dedukcie prejdeme od všeobecného rozboru k jednotlivým platobným prostriedkom, ekonomickej a právnej analýze platobných prostriedkov v rámci praktického využitia v prostredí spoločnosti ISMM Production & Business Cooperation s.r.o.. Pokúsime sa navrhnúť nové východiská, ktoré by v reálnom prostredí tejto spoločnosti znamenali určitý ekonomický prínos.

## 2 Povinnosť platiť a jej formulácia v zmluve

Neoddeliteľnou súčasťou zahranično-obchodných vzťahov sú platobné podmienky a s tým spojená voľba najvhodnejších metód platenia. Povinnosť platiť vyplývajúca z realizácie obchodných vzťahov medzi subjektmi jednotlivých obchodných operácií, predstavuje vyrovňovanie vzájomných záväzkov a pohľadávok.<sup>1</sup> Úhrada platobného záväzku alebo pohľadávky môže u jednotlivých obchodných vzťahov predstavovať podstatnú súčasť zmluvy obchodného styku.<sup>2</sup>

Funkcia platobnej podmienky pre danú obchodnú operáciu je zreteľná v prípadoch, kedy pri použití vhodných nástrojov zaisťuje previazanosť plnenia kúpnej zmluvy predávajúcim a kupujúcim, ovplyvňuje mieru niektorých rizík, ktoré partneri v obchode podstupujú, predurčuje výšku niektorých nákladov spojených s danou operáciou a zároveň úzko súvisí so spôsobom financovania obchodu.

Vhodnou formuláciou platobnej podmienky môžu obchodný partneri dosiahnuť určitú rovnováhu medzi záujmami kupujúceho a záujmami predávajúceho na plnení kontraktu. Záujmy obchodných partnerov sú do určitej miery protikladné. Vývozca sa snaží zaisťovať platobnou podmienkou získanie protihodnoty dodaného tovaru čo najskôr, dovozca za to chce realizáciu platby čo najviac oddialiť, aspoň do doby, než bude mať istotu, že exportér dodal tovar včas a v požadovanej kvalite. Plnenie zmluvy oboma partnermi nebýva v medzinárodnom obchode časovo zhodné, ale vhodnou voľbou platobných a zaisťovacích nástrojov je možné väčšinou dospieť ku kompromisu prijateľnému pre obe strany. Platobnou podmienkou je do značnej miery predurčené, do akej miery sa jednotlivé strany kontraktu podieľajú na riziku. Vo vzťahu k platobnej podmienke ide predovšetkým o riziká komerčné teritoriálne a kurzové.

Každá platobná podmienka je spojená s určitými nákladmi. U úverových podmienok ide predovšetkým o úrok, ale okrem toho je využitie jednotlivých platobných, úverových a zaisťovacích nástrojov spojené s poplatkami bankám a finančným inštitúciám, či už ide o poplatky za vystavovanie určitých dokumentov, za doplnenie dokumentov

---

<sup>1</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: Aspi Publishing, 2011, 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

<sup>2</sup> BĚLOHLÁVEK, Alexander J. *Právo mezinárodního obchodu I*. 1. vyd. Ostrava: Vysoká škola báňská - Technická univerzita, 1996, 364 s. ISBN 80-707-8303-6.



o príslušné kolky, s nutnosťou nieť náklady pri poisťovaní rizík a podobne. Miesto, doba a forma platenia sa v medzinárodných kúpnych zmluvách väčšinou zjednávajú výslovne.<sup>3</sup>

Dohoda o platobnej podmienke by pri podpise zmluvy mala minimálne zahrňovať ujednanie o spôsobe platenia, platobnú lehotu, čiže dátum do kedy má byť úhrada zrealizovaná, druh meny, miesto platenia, údaj o tom kto komu platí, prípadne prostredníctvom ktorej banky má byť platba uskutočnená, v niektorých prípadoch aj samotné sankcie pri nezaplatení a pod.<sup>4</sup>

Rozlišujeme viacero spôsobov platby. Najčastejšie využívaným spôsobom platenia je platba pri dodávke, kedy má predávajúci dispozičné doklady ešte vo svojej moci. Platba pri dodávke býva realizovaná vo väčšine prípadov formou dokumentárnej platby, ktorou sa dodávateľ zaistuje voči inkasnému riziku. K úhrade kúpnej ceny dochádza prostredníctvom banky prípadne špeditéra pri preberaní dokumentov. Pri dodávkach investičných celkov, strojných zariadení alebo nákladných druhov spotrebného tovaru, býva častejšie využívaný spôsob platenia po určitej dobe, tzv. platenia na úver. Rozumieme ním platbu, ktorou dovozca úveruje odberateľa na určitú, vopred dohodnutú dobu. Predávajúci teda preberá na seba bremeno úverovania a dostáva sa do nevýhody, keďže odklad samotnej platby mu predlžuje návratnosť vynaložených prostriedkov, čím je nútený k obstarávaniu náhradného financovania cez finančné ústavy z dôvodu zdržovania obratu. Popri zreteľných nevýhodách je predávajúci nútený znášať aj riziko platobnej zdĺhavosti, či platobnej neschopnosti kupujúceho. Hlavným faktorom, ktorý chráni záujmy predávajúceho pri tomto spôsobe platby sú zvýšené náklady kupujúceho spojené s úhradou úrokov. Najmenej využívaným spôsobom platenia kúpnej ceny je tzv. akontácia a teda platba vopred. Využíva sa najmä v prípadoch, v ktorých sú riziká obchodnej operácie príliš vysoké. Omnoho častejšie sa stretávame s kombináciou platby, kedy časť kúpnej ceny je uhradená vopred a druhá časť je riešená v kombinácii akreditívu alebo úveru.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> PEPRNÝ, Aleš a Ladislav STEJSKAL. *Mezinárodní obchod*. Vyd. 1. Brno: Mendelova univerzita, 2011, 148 s. Vysokoškolské učebnice (Aleš Čeněk). ISBN 978-80-7375-541-6.

<sup>4</sup> JANATKA, František. *Dovozní obchodní případ: doklady pro vývoz a dovoz. 2. přeprac. vyd.* Praha: Institut mezinárodního obchodu, dopravy a spedice. 2003, 344 s. ISBN 80-85963-94-9.

<sup>5</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ, Alexej SATO, a kol. *Mezinárodní obchodní operace. 5. aktual. vyd.* Praha: Grada Publishing, 2010. 242 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

## 2.1 Doba platenia

Doba platenia je dôležitá z hľadiska plnenia kontraktu predávajúcim a kupujúcim, predovšetkým pokiaľ ide o časový vzťah medzi platením a dodávkou tovaru. Lehota pre zaplatenie býva z pravidla dohodnutá v kúpno-predajnej zmluve, v inom prípade musí byť kúpna cena zaplatená súčasne s prevzatím tovaru. Rozlišujeme platby predom, platby pri dodávke a platby po realizácii dodávky. Podľa čl. 58 Viedenského dohovoru sa doba platenia viaže na typ dodávky a na možnosť prehliadnutia dodaného tovaru pred úhradou kúpnej ceny, jednotlivé podmienky však závisia na dohode zmluvných strán.

## 2.2 Miesto platenia

Miesto úhrady určuje, v ktorom mieste je kúpna cena splatná. Z pravidla je toto miesto výslovne dojednané v kúpnej zmluve, avšak miesto platenia môže byť dohodnuté aj nepriamo a to napríklad stanovením banky, u ktorej bude otvorený akreditív, prípadne ktorej budú zaslané dokumenty, eventuálne domicilom na zmenke a podobne.<sup>6</sup> Ak miesto platenia nebolo v kúpnej zmluve výslovne uvedené platí, že k realizácii platby dôjde v mieste sídla predávajúceho. V prípadoch, kedy je platba uskutočňovaná pri prevzatí dokumentov, je miestom platenia miesto, v ktorom sú dané dokumenty odovzdané.<sup>7</sup>

## 2.3 Spôsob úhrady

Spôsob úhrady kúpnej ceny je určený znením platobnej podmienky. Samotný spôsob úhrady chápeme ako prostriedok, prostredníctvom ktorého má byť platba realizovaná. V niektorých prípadoch môže byť spôsob úhrady v kúpnej zmluve výslovne uvedený. Najjednoduchšou formou úhrady kúpnej ceny je platba v hotovosti. V súčasnosti je však tento spôsob využívaný len sporadicky, predovšetkým u dodávok tovaru v tuzemsku, keďže v cezhraničnom obchodnom styku je tento druh úhrady vylúčený zákonom č. 254/1994 Sb., o obmedzení platieb v hotovosti. Ďalšie formy platenia rozlišujeme podľa toho, či dodávateľ musel urobiť ďalšie kroky pre samotnú realizáciu úhrady kúpnej ceny. Touto cestou rozlišujeme platby na dokumentárne alebo nedokumentárne.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ, Alexej SATO, a kol. *Mezinárodní obchodní operace. 5. aktual. vyd.* Praha: Grada Publishing, 2010. 242 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

<sup>7</sup> PEPRNÝ, Aleš a Ladislav STEJSKAL. *Mezinárodní obchod.* Vyd. 1. Brno: Mendelova univerzita, 2011, 148 s. Vysokoškolské učebnice (Aleš Čeněk). ISBN 978-80-7375-541-6.

<sup>8</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda, Karel STŘELEČEK, David SEHNÁLEK a Jiří VALDHANS. *Mezinárodní obchodní transakce.* Brno: Masarykova Univerzita, 2004, 103 s. ISBN 80-210-3575-7.

### **3 Medzinárodná kúpna zmluva - analýza povinnosti platiť za tovar podľa Dohovoru OSN o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru**

Najvýznamnejšou súčasťou právnych pomerov súkromného práva sú nepochybne záväzkovo právne vzťahy. Ak je v nich zavedený medzinárodný prvok, tak toto tvrdenie platí aj pre oblasť medzinárodného práva súkromného. V rámci záväzkovoprávnych vzťahov s medzinárodným prvkom, či inak povedané s cudzím prvkom sa uskutočňuje celkový medzinárodný obchod, medzinárodné hospodárske styky i spolupráca. Je možné tvrdiť, že najčastejším zmluvným dojednaním je kúpna zmluva.

#### **3.1 Medzinárodná kúpna zmluva**

Medzinárodná kúpna zmluva je právnym základom pre uskutočnenie jednotlivých obchodných operácií, či už sa jedná o dovoz, vývoz tovarov alebo o obchodné transakcie prebiehajúce v rámci Európskej únie.<sup>9</sup> Jedná sa o zmluvné dojednanie, ktoré sa uzatvára medzi predávajúcim a kupujúcim a jeho obsah vymedzuje práva a povinnosti oboch zmluvných strán.

Pre medzinárodnú kúpnu zmluvu je charakteristický medzinárodný prvok. Medzinárodným prvkom rozumieme, že strany majú miesto podnikania v rôznych štátoch alebo tovar sa má odoslať z jedného štátu do štátu druhého.<sup>10</sup> Pri samotnom vymedzení pojmu medzinárodná kúpna zmluva vychádzame z dvoch základných hľadísk a to subjektívneho a objektívneho hľadiska.<sup>11</sup> Subjektívnym hľadiskom rozumieme, že zmluvné strany, medzi ktorými dochádza k uzatvoreniu kúpnej zmluvy, nemajú bydlisko, sídlo, prípadne miesto podnikania na území toho istého štátu. Z tohto pohľadu však dochádza k zásadným problémom a to najmä čo sa týka určenia momentu, kedy je bydlisko, sídlo, alebo miesto podnikania rozhodujúce. Vzhľadom na fakt, že vznik medzinárodnej kúpnej zmluvy môže byť dlhodobým procesom, pri ktorom môže dôjsť ku zmene tohto určujúceho elementu. Rovnaký problém nastáva, ak niektorá zo zmluvných

---

<sup>9</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ, Alexej SATO, a kol. *Mezinárodní obchodní operace. 5. aktual. vyd.* Praha: Grada Publishing, 2010. 242 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

<sup>10</sup> KANDA, Antonín. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku. (Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží).* 1. vyd. Praha: Linde, 1999, 307 s. Expert (Grada). ISBN 80-720-1183-9.

<sup>11</sup> RABEL, Ernst. *Das Recht des Warenkaufs: eine rechtsvergleichende Darstellung.* Berlin: Kaiser-Wilhelm-Institut für ausländ. und internat. Privatrecht, 529 s. OCLC Nr. 602824209.

strán má sídlo, bydlisko, prípadne miesto podnikania na viacerých miestach, z toho jedno na území druhej zmluvnej strany. Závažnosť tejto otázky sa prejavuje najmä pri aplikácii rozhodného práva, ale môže mať značný význam pri riešení otázky vyhradenia pojmu medzinárodnej kúpnej zmluvy.

Objektívne hľadisko, k nemu je potrebné prihliadnuť pri vymedzovaní pojmu medzinárodná kúpna zmluva, je dané tým, že má byť tovar odoslaný z jedného štátu do štátu druhého. V tomto smere je teda predmet plnenia považovaný za významnú súčasť obsahu kúpnej zmluvy aj z hľadiska jej uznania za medzinárodnú kúpnu zmluvu. Dôležité je vymedziť, či za medzinárodnú kúpnu zmluvu sa budú považovať aj také kúpne zmluvy, ktoré boli uzavreté medzi osobami, ktoré majú sídlo, bydlisko prípadne miesto podnikania na území rovnakého štátu, ale predmetný tovar takejto zmluvy, má byť odoslaný z miesta, kde sa nachádzal v dobe uzatvorenia zmluvy, do iného miesta, ležiaceho na území iného štátu.<sup>12</sup> V tejto súvislosti bolo vydané známe rozhodnutie francúzskeho súdu Cour de cassation (Comp. Cass. civ., 19févr. 1930 a 17 janv. 1931 S. 33, 1.41. note Niboyet), kde bola kúpna zmluva uznaná medzinárodnou vzhľadom na záujmy medzinárodného obchodu, čím rozumieme že bol tovar odoslaný z jednej krajiny v dobe uzatvorenia zmluvy do krajiny druhej.<sup>13</sup>

K objektívnemu a subjektívnemu hľadisku priradíme ešte tretie kritérium, ktoré spočíva v prevode vlastníckeho práva. Na rozdiel od väčšiny vnútroštátnych kúpnych zmlúv, medzinárodné kúpne zmluvy nemajú za cieľ prevod vlastníckeho práva z predávajúceho na kupujúceho, čím by kupujúci takto nadobudnutú vec (tovar) sám spotreboval, ale naopak aby ju ďalej predal inému subjektu, prípadne obchodne inak využil. Je teda možné dospieť k záveru, že medzinárodnú kúpnu zmluvu je možné definovať ako kúpnu zmluvu uzatváranú medzi stranami, ktoré nemajú sídlo (bydlisko), alebo miesto podnikania na území toho istého štátu, respektíve tovar, ktorý je predmetom tejto zmluvy, má byť odoslaný z jedného štátu do štátu iného, pričom strany vedeli alebo zrejme vedieť museli, že tovar má byť ďalej predaný, poprípade má byť kupujúcim využitý k iným obchodným účelom.

Spôsob, akým sa medzinárodná kúpna zmluva uzatvára, jej forma či obsah sú ovplyvnené radom faktorov, medzi ktoré nepochybne patria nielen zvláštnosti konkrétneho

<sup>12</sup> KANDA, Antonín. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku. (Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží)*. 1. vyd. Praha: Linde, 1999, 307 s. Expert (Grada). ISBN 80-720-1183-9.

<sup>13</sup> KAHN, Phillip. *La vente commerciale internationale*. Paris: Sisey. 1961. 465 s. OCLC Nr. 460081765.

tovaru, ktorý je predmetom tohto zmluvného dojednania, ale tiež právne a ekonomické postavenie subjektov, ktoré do zmluvného vzťahu vstupujú. Ak teda v právnom rozmedzí, ktorý bol založený kúpnu zmluvou je obsiahnutý medzinárodný prvok, tak táto zmluva podlieha právnej regulácii medzinárodného súkromného práva a z bežnej kúpnej zmluvy sa stáva kúpna zmluva medzinárodná. To znamená, že takýto typ zmluvy sa už spravuje iným právnym režimom a teda platia pre ňu odlišné pravidlá. V procese jej vzniku je teda potrebné jasne zvážiť právny režim, ktorým sa zmluva bude spravovať, s ohľadom na riešenie potenciálnych sporov.<sup>14</sup>

### **3.2 Medzinárodná kúpna zmluva v rámci Dohovoru OSN o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru**

Pre rozvoj medzinárodnej hospodárskej spolupráce má značný význam postupná harmonizácia a unifikácia právnej úpravy týkajúcej sa medzinárodných záväzkových vzťahov. Na tomto procese sa podieľajú ako jednotlivé štáty, tak i rôzne medzinárodné organizácie.<sup>15</sup> V snahe unifikovať záväzkovo právne vzťahy vznikajúce v oblasti medzinárodného obchodného styku, zohral doposiaľ najdôležitejšiu úlohu koncept dohovoru, ktorý vznikol na pôde Organizácie spojených národov v rámci Komisie OSN pre právo medzinárodného obchodu (UNCITRAL - United Nations Commission on International Trade Law). Konečný návrh textu (inak nazývaný aj New York-ský návrh) bol prijatý dňa 11. apríla 1980 za účasti 62 štátov na medzinárodnej Diplomatickej konferencii vo Viedni. Samotný Dohovor OSN o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru (ďalej už iba „Dohovor“, prípadne „CISG“) po naplnení všetkých podmienok stanovených v článku 99 ods. 1<sup>16</sup>, nadobudol platnosť a účinnosť dňa 1.1.1988.<sup>17</sup>

Dohovor OSN o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru zjednocuje úpravu obsahu medzinárodnej kúpnej zmluvy, čo do práv a povinností predávajúceho a kupujúceho ako aj

---

<sup>14</sup> KANDA, Antonín. Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku. (Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží). 1.vyd. Praha: Linde, 1999, 307 s. Expert (Grada). ISBN 80-720-1183-9.

<sup>15</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ, Alexej SATO, a kol. *Mezinárodní obchodní operace. 5. aktual. vyd.* Praha: Grada Publishing, 2010. 242 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

<sup>16</sup> Predpis č. 160/1991 Zb. Oznámenie Federálneho ministerstva zahraničných vecí o dojednaní Dohovoru OSN o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru čl. 99 ods. 1: „Tento Dohovor nadobudne platnosť, pokiaľ z ustanovení odseku 6 tohto článku nevyplýva niečo iné, prvým dňom mesiaca nasledujúceho po uplynutí dvanástich mesiacov odo dňa uloženia desiatej listiny o ratifikácii, prijatí, schválení alebo prístupe, včítane listiny, ktorá obsahuje vyhlásenie urobené podľa článku 92.“

<sup>17</sup> Sdělení Federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb., Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1998, částka 32, s. 689-702. Dostupný také z: <http://aplikace.mvcr.cz/archiv2008/sbirka/1991/sb032-91.pdf>. ISSN 1211-1244.

harmonizuje úpravu jej uzatvárania. Dohovor doposiaľ podpísalo a ratifikovalo viac než 80<sup>18</sup> zmluvných strán a v každom zmluvnom štáte tvorí neoddeliteľnú súčasť národného právneho poriadku. Pre Českú a Slovenskú Federatívnu Republiku nadobudol platnosť v súlade so svojím článkom 99 ods. 2 dňom 1. apríla 1991 a to publikovaním v Zbierke zákonov pod číslom 160/1991 Zb. Oznámenie Federálneho ministerstva zahraničných vecí o dojednaní Dohovoru OSN o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru.<sup>19</sup>

Viedenský dohovor zavádza v 101 článkoch súbor pravidiel upravujúcich isté aspekty tvorby a implementácie každodenných obchodných zmlúv medzi predávajúcim a kupujúcim, ktorí majú svoje miesto podnikania v rôznych krajinách. Obsah dohovoru je členený do štyroch častí. V prvej časti je upravená vecná pôsobnosť a spoločné ustanovenia vzťahujúce sa k Dohovoru. Samotné uzatváranie zmlúv je spracované v časti druhej. Tretia časť obsahuje vymedzenie jednotlivých práv a povinností predávajúceho a kupujúceho. Štvrtá a posledná časť Dohovoru je venovaná záverečným ustanoveniam, kde je dôležité poukázať na inštitút výhrad.

Z vecného hľadiska sa Dohovor aplikuje na vzťahy kvalifikované ako medzinárodná kúpna zmluva. V úvode predchádzajúcej kapitoly sme sa venovali pojmu medzinárodná kúpna zmluva z pohľadu teórie. V ustanoveniach Dohovoru tento zmluvný inštitút síce nie je výslovne definovaný, ale je možné dovodiť jeho definičné znaky nepriamo z ustanovení o právach a povinnostiach strán medzinárodnej kúpnej zmluvy.<sup>20</sup>

Viedenský dohovor sa podľa článku 1. použije na kúpne zmluvy uzatvorené medzi subjektmi s miestom podnikania v rôznych štátoch v nasledujúcich prípadoch. Ak sú dané štáty zmluvnými štátmi Viedenského dohovoru, kedy je nutná ratifikácia, prípadne pristúpenie k dohovoru, prípadne pokiaľ podľa ustanovení medzinárodného práva súkromného sa má použiť právny rámec niektorého zo zmluvných štátov.

Podľa článku 1. ods. 1. aby medzinárodná kúpna zmluva spadala pod aplikačný status Viedenského dohovoru, musí ísť o kúpnu zmluvu medzi stranami, ktoré majú miesto

---

<sup>18</sup> UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW. *UNCITRAL.Status 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* [online]. UNCITRAL [cit. 2012-01-30]. Dostupné z : [http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html).

<sup>19</sup> KANDA, Antonín. *Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží: (s komentářem)*. 1. vyd. Praha: Československá obchodní a průmyslová komora, 1991, 107 s. K právním otázkám mezinárodního obchodu. ISBN 80-700-3038-0.

<sup>20</sup> HUBER, Peter a Alastair MULLIS. *The CISG: a new textbook for students and practitioners*. Vyd. 1. München: Sellier, © 2007, 408 s. ISBN 978-3-86653-020-1

podnikania v rôznych štátoch a v prípade, že má strana viacero miest podnikania, je podľa článku 10 písm. a) rozhodujúce miesto podnikania, ktoré má najužší vzťah ku zmluve a jej plneniu, s prihliadnutím k okolnostiam stranám známym alebo stranami zamýšľanými. Ak strana nemá miesto podnikania, je rozhodujúcim jej bydlisko (sídlo). Spomenieme medzi inými známe rozhodnutie súdu Spojených štátov amerických, ktorý v prípade sporu *Asante Technologies, Inc. vs. PMC-Sierra, Inc., U.S. [Federal] District Court for the Northern District of California*, 30 Júla 2001 rozhodol, že najužší vzťah môže byť daný miestom samotnej výroby tovarov a alternatívne aj sídlom generálneho riaditeľstva spoločnosti.<sup>21</sup> K použitiu Dohovoru v konkrétnom prípade je potrebné, aby skutočnosť, že strany majú miesta podnikania v rôznych štátoch, vyplývala buď zo zmluvy, alebo z konania, prípadne z informácií poskytnutých stranami kedykoľvek do doby uzavretia zmluvy, inak sa k nej neprihliada článok 1 ods. 2.<sup>22</sup>

Druhý prístup k aplikácii Dohovoru vyjadrený v čl. 1 ods. 1 písm. b.) stanovuje jeho použitie pre prípady, kedy zmluva o kúpe tovaru je uzavretá medzi stranami, ktoré majú miesto podnikania v rôznych štátoch. Z dôvodu mnohých teoretických námietok k uvedenému článku 1 ods. 1 písm. b.) Viedenského dohovoru, bola zakotvená možnosť jednotlivých zmluvných štátov urobiť k tomuto odseku výhradu. Námietky boli založené na fakte, že štáty nechceli rozšíriť použitie Dohovoru aj na prípady, kedy obchodníci nemajú miesto podnikania v zmluvnom štáte.<sup>23</sup> CISG sa teda aplikuje za predpokladu, že obidva štáty, v ktorých majú miesta podnikania predávajúci a kupujúci, sa stali zmluvnými stranami Dohovoru. V týchto prípadoch majú ustanovenia Dohovoru prednosť pred ustanoveniami iných právnych noriem. Vo vzťahu ku krajinám, ktoré doposiaľ neprijali Dohovor, majú zmluvné strany možnosť zvoliť si rozhodné právo a vzhľadom k existujúcim rozdielom v právnom ponímaní kúpnych zmlúv je tento postup veľmi vhodný.<sup>24</sup> Česká republika možnosť urobiť výhradu podľa článku 95 Viedenského dohovoru využila a spolu so Slovenskou republikou, Spojenými štátmi americkými, Čínou, Singapurom a čiastočne aj Kanadou k článku čl. 1 ods. 1 písm. b.) výhradu učinila.

---

<sup>21</sup> FEDERAL DISTRICT COURT CALIFORNIA. *Asante Technologies v. PMC-Sierra*. United States. ©Pace Law School Institute of International Commercial Law: CISG Database [online]. 2001-07-27 [cit. 2012-02-17]. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010727u1.html>.

<sup>22</sup> ONDŘEJ, Jan. *Mezinárodní právo veřejné, soukromé, obchodní*. 3. rozš. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2009, 473 s. Vysokoškolské učebnice (Aleš Čeněk). ISBN 978-807-3801-816.

<sup>23</sup> HANZL, Martin. *Mezinárodní kupní smlouva*. PRAVNIRADCE.IHNED.CZ [online]. 2003-07-23 [cit. 2012-04-23]. Dostupné z: [http://pravniradce.ihned.cz/1-10002970-13108670-F00000\\_detail-cf](http://pravniradce.ihned.cz/1-10002970-13108670-F00000_detail-cf)

<sup>24</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ, Alexej SATO, a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. aktual. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 242 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

Ak teda strany kúpnej zmluvy majú miesta podnikania, bydlisko, alebo sídlo v rôznych zmluvných štátoch Dohovoru, použijú sa hmotnoprávne normy obsiahnuté v Dohovore bez toho, aby na ne odkazovala kolízna norma. Ide tak o priame normy a Viedenský dohovor je tak samostatným výrazom určitej priamej úpravy, v ktorej sú vymedzené skupiny súkromnoprávných vzťahov s medzinárodným prvkom.<sup>25</sup>

Je však všeobecne známe, že aj keď všetky požiadavky na aplikovateľnosť Dohovoru (medzinárodné, vecné, časové, osobné a územné) boli splnené, Dohovor nemusí byť nutne aplikovaný, pretože podľa článku 6 strany môžu vylúčiť samotnú aplikáciu dohovoru. Preto, aby bolo možné rozhodnúť, či daná kúpna zmluva spadá pod úpravu Dohovoru, je potrebné sa pozrieť na to, či jeho použitie nebolo vylúčené samotnými stranami. V tom prípade by sa na kúpnu zmluvu v medzinárodnom styku použilo právo určené na základe kolíznej normy, tzn. obvykle predovšetkým na základe voľby práva učinenej stranami, inak na základe iného hraničného určovateľa stanoveného kolíznou normou.

Zavedením tejto možnosti bolo zdôraznená jedna zo všeobecných zásad už obsiahnutých v roku 1964 v Haagskej konvencii. Zásada, podľa ktorej hlavným zdrojom pravidiel pre medzinárodné zmluvy o predaji je autonómia strán. Je to hlavný dôvod, prečo niektoré súdne rozhodnutia uvádzajú, že CISG vychádza zo všeobecnej zásady "prevahy autonómie strán". V ustanovení článku 6 a teda, že aplikácia Viedenského dohovoru môže byť vylúčená, samotný autori jednoznačne potvrdili dispozitívnu povahu Dohovoru.<sup>26</sup> Všeobecne teda platí, že zmluvné strany majú možnosť zmeniť pravidlá stanovené Viedenským dohovorom alebo sa môžu dohodnúť, že Dohovor sa nepoužije vôbec.<sup>27</sup>

Aplikačný status Viedenského dohovoru v rámci vecného rozsahu kúpnej zmluvy je v jeho konštrukcii vymedzený negatívne, teda výčtom jednotlivých predmetov, ktoré nespádajú do režimu CISG. Podľa článku 2 sú z režimu Dohovoru vylúčené tovary nadobudnuté pre osobnú potrebu, potrebu rodiny alebo domácnosti, ibaže predávajúci pred uzavretím zmluvy alebo pri jej uzavretí nevedel a ani nemal vedieť, že sa tovar kupuje na

<sup>25</sup> KUČERA, Zdeněk, Monika PAUKNEROVÁ a Květoslav RŮŽIČKA. *Právo mezinárodního obchodu: (s komentářem)*. 1.vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008, 407 s. Právnické učebnice (Aleš Čeněk). ISBN 978-807-3801-083.

<sup>26</sup> FERRARI, Franco. *Remarks on the UNCITRAL Digest's Comments on Article 6 CISG*. ©Pace Law School Institute of International Commercial Law: CISG Database [online]. 2005-06 [cit. 2012-02-19]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ferrari13.html#6>.

<sup>27</sup> MCMAHON, John P. *Guide for Managers and Counsel: Applying the CISG Guides for Business Managers and Counsel*. ©Pace Law School Institute of International Commercial Law: CISG Database [online]. 2010-05-25 [cit. 2012-04-23]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/guides.html>.



taký účel. Použitie dohovoru je vylúčené taktiež pri tovaroch nadobudnutých na dražbách, pri výkone rozhodnutia alebo podľa rozhodnutia súdu. Dohovor sa taktiež nepoužije, ak sú predmetom kúpy cenné papiere alebo peniaze, lode, člny, vznášadlá, lietadlá, prípadne elektrická energia.<sup>28</sup>

Absencia samotného vymedzenia pojmu tovar v Dohovore je vzhľadom na komplexnosť súčasných obchodných transakcií značne nevýhodná, je síce možné z článkov 30 a 53 odvodiť, že predmetom povinností predávajúceho a kupujúceho je tovar, ktorý je reálne huteľný, avšak takáto analógia je výrazne nepostačujúca.<sup>29</sup>

### 3.3 Analýza povinnosti platiť za tovar podľa Viedenského dohovoru

V každom záväzkovo právnom vzťahu vyplývajúcom z uzatvorenia medzinárodnej kúpnej zmluvy proti sebe stoja povinnosti predávajúceho a povinnosti kupujúceho. Dohovor OSN o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru v článku 30 prisudzuje povinnosť predávajúcemu dodať tovar, odovzdať všetky doklady, ktoré sa k tovaru vzťahujú a previesť vlastnícke právo k tovaru na kupujúceho. Pričom povinnosťou kupujúceho podľa článku 53 Dohovoru OSN je zaplatiť kúpnu cenu a prevziať dodávku v súlade s kúpnu zmluvou. Prevzatím dodávky sa rozumie prevzatie tovaru a všetkých plnení, ktoré je možné od neho rozumne očakávať k tomuto účelu, aby predávajúci tovar mohol odovzdať.<sup>30</sup>

Povinnosť zaplatiť kúpnu cenu zahŕňa zaplatiť čiastku určenú, či inak danú v dobe, na mieste a spôsobom určeným či inak daným. Dohovor v článku 54 rozširuje túto povinnosť o povinnosť urobiť všetky opatrenia (napríklad otvoriť akreditív), a splniť všetky formality, ktoré vyžaduje zmluva či právne predpisy k tomu, aby mohla byť kúpna cena zaplatená. V prvom prípade ide obvykle o povinnosť, ktorá vyplýva priamo zo zmluvného dojednanja, v prípade druhom ide z pravidla o dopad právnych noriem, ktorých existenciu a mieru vplyvu na vzťah strany ovplyvniť nemôžu. V tejto súvislosti je asi

<sup>28</sup> ONDŘEJ, Jan. *Mezinárodní právo veřejné, soukromé, obchodní*. 3. rozš. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2009, 473 s. Vysokoškolské učebnice (Aleš Čeněk). ISBN 978-807-3801-816.

<sup>29</sup> GIANUZZI, Karen. B. *Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Temporarily out of "service"?* Law and Policy in International Business, Vol. 28. [online]. 1997 [cit. 2012-02-26]. Dostupné z: <http://www.questia.com/googleScholar.qst?docId=5001524033>

<sup>30</sup> Sdělení Federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb., Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1998, částka 32, s. 689-702. Dostupný také z: <http://aplikace.mvcr.cz/archiv2008/sbirka/1991/sb032-91.pdf>. ISSN 1211-1244.

významné poznamenať, že nevieme špecifikovať, ktorých legislatívnych noriem majú byť splnené požiadavky. Je možné sa domnievať, že všetkých tých, ktoré skutočne môžu ovplyvniť možnosť splniť túto povinnosť, či už hovoríme o právnom poriadku miesta podnikania kupujúceho a samozrejme i predávajúceho, pokiaľ ide o určitú kooperáciu pri plnení tejto povinnosti. V danom prípade sa obvykle jedná o normy verejnoprávne – preto sa tu neuplatnia úvahy o kolízií, ale úvahy na základe faktického dopadu týchto noriem na chovanie účastníka zmluvy. Tieto úvahy sú kombinované.

Otázka realizácie úhrady kúpnej ceny je pravidelne zakotvená v platobnej podmienke. Toto ustanovenie, ktorého zmyslom je upraviť tok peňazí od kupujúceho k predávajúcemu, by malo pravidelne obsahovať menu, miesto, čas a prostriedok platenia. Mena v nej má byť platená kúpna cena. Tá je obvykle uvedená u kúpnej ceny. V medzinárodnom obchode je neuvedenie kúpnej ceny základným nedostatkom pre jej vyjadrenie.

Predávajúci by mal pravidelne vyžadovať, aby sa platba považovala za zrealizovanú vtedy, keď je celá čiastka pripísaná na jeho účet v banke. Miesto, kde má byť čiastka zaplatená je v zmluve dané obvykle uvedením adresy finančnej inštitúcie, u ktorej má dôjsť k úhrade. Samotný dohovor má ustanovenie, ktoré sa uplatní v prípade, kedy nedošlo k dojednaniu v zmluve samotnej. V rámci článku 57 Viedenského dohovoru je zakotvené, že pokiaľ kupujúci neprevzal povinnosť zaplatiť kúpnu cenu v určitom inom mieste, je povinný ju predávajúcemu zaplatiť v mieste svojho podnikania, prípadne má kúpnu cenu uhradiť pri prevzatí tovaru alebo dokladov v mieste tohto prevzatia. Ak má byť cena zaplatená v mieste podnikania predávajúceho, predávajúci znáša akékoľvek zvýšenie nákladov spojených s platením, ak sú spôsobené zmenou miesta jeho podnikania po uzatvorení zmluvy.<sup>31</sup> Miesto podnikania upravuje Dohovor v článku 10 svojej konštrukcie. Táto otázka už niekoľkokrát zaznela aj v rozhodcovských nálezochoch a rozhodnutiach súdov. Oberlandesgericht v Kolíne v rozhodnutí 2 U 23/91 stanovil, že ku vzniku medzinárodného prvku relevantného pre aplikáciu Viedenského dohovoru v prípade samotného plnenia cez hranice nedochádza.<sup>32</sup> Oberlandesgericht v meste Stuttgart v rozhodnutí 5 U 118/99

---

<sup>31</sup> KUČERA, Zdeněk, Monika PAUKNEROVÁ a Květoslav RŮŽIČKA. *Právo mezinárodního obchodu: (s komentářem)*. 1.vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008, 407 s. Právnické učebnice (Aleš Čeněk). ISBN 978-807-3801-083.

<sup>32</sup> OBERLANDESGERICHT KÖLN. 2 U 23/91. UNILEX. [online]. 1991-11-27 [cit. 2012-02-17]. Dostupné z: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=929&step=FullText>.

zakotvil, že za miesto podnikania je možné považovať aj miesto, kde je podnikanie vykonávané aktuálne a prevažne.<sup>33</sup>

V súvislosti s časom do kedy má byť úhrada zmluvnej čiastky uskutočnená, rozlišujeme platby vopred (akontácia), platby pri dodávke a platby realizované určitú dobu po uskutočnení dodávky, inak nazývané aj platby úverové. V praxi sa často stretávame s rabatom, nazývaným aj skonto, ako dojednaním, podľa ktorého čas platby rozhoduje o nároku na skonto. Ak nie je stanovené inak, článok 58 dohovoru dobu platenia reguluje v závislosti na type dodania, ako aj v závislosti na možnosti prehliadnuť si tovar. V súvislosti s otázkou, kedy je predávajúci oprávnený žiadať zaplatenie kúpnej ceny bolo vydané rozhodnutie súdu vo Valais, zo dňa 20.12.1994 v prípade *Marmipedretti Graniti S.r.l. vs. Nichini SA Pierres naturelles et artificielles*, kedy súd rozhodol, že k plateniu nie je nutné kupujúceho vyzvať, ani nie je nutné plniť zo strany predávajúceho iné formality a teda je predávajúci oprávnený požadovať úhradu kúpnej ceny od okamžiku realizácie dodania.<sup>34</sup>

Z hľadiska výhod je pre predávajúceho najvýhodnejšou platobnou podmienkou platba vopred (akontácia). Platby vopred ako celok nie sú typické pre medzinárodný obchod. Častejšie sa objavujú v súvislosti s dodávkami investičných celkov, pokiaľ ide o čiastočné platenie vopred. Je tak nutné zvažovať iné, obvykle drahšie varianty.

Prostriedok, akým má byť platba realizovaná. Rozlišujeme platby v hotovosti, hladké platby, dokumentárne platby. Jedným z najvýznamnejších platobných prostriedkov je dokumentárny akreditív (Documentary Credit, Letter of Credit – L/C). Ďalším rozšíreným typom platobného prostriedku je dokumentárne inkaso (DAP, D/P). V menšej miere sú využívané zmenky a šeky, a to aj v kombinácii s dokumentárnymi platobnými prostriedkami.<sup>35</sup>

---

<sup>33</sup> OBERLANDESGERICHT STUTTGART, 5 ZIVILSENAT. 5U 118/99. UNILEX. [online]. 2000-02-29 [cit. 2012-02-17]. Dostupné z: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=829&step=FullText>.

<sup>34</sup> TRIBUNAL CANTONAL VALAIS. *Marmipedretti Graniti S.r.l. vs. Nichini SA Pierres naturelles et artificielles*. UNILEX. [online]. 1994-12-20 [cit. 2012-02-17]. Dostupné z: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=168&step=Abstract>.

<sup>35</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: Aspi Publishing, 2011, 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

## 4 Premietnutie povinnosti platiť do zmluvy – platobná podmienka

Platobná podmienka predurčuje, kedy, kde a ako má byť uhradená kúpna cena, a je preto jedným zo základných podkladov pre jej kalkuláciu. Vzhľadom k náročnosti realizácie cezhraničného obchodu sa jednotlivé platobné podmienky utvorili ako uzancie. Náročnosť takéhoto obchodu vyplýva už len zo samotnej geografickej vzdialenosti partnerov, rizikovosti transakcie, legislatívnych odlišností, obchodných zvyklostí v daných krajinách a pod. Z dôvodu obchodno-technickej náročnosti sa platby medzi predávajúcim a kupujúcim väčšinou neuskutočňujú priamo, ale sú využívané služby tretích osôb, ktoré za odplatu vystupujú v záujme a podľa inštrukcií svojich príkazcov. Môžu plniť funkciu sprostredkovateľov platieb, financovať obchody, v niektorých prípadoch na seba preberať záväzok k zaplateniu. Najmä z tohto dôvodu je nevyhnutné, aby išlo o osoby s dobrou povest'ou, ktoré striktne dodržia svoje záväzky. Tejto požiadavke väčšinou zodpovedajú banky a inštitúcie špecializované na finančné služby, výnimočne v niektorých krajinách to môžu byť aj subjekty, ktoré finančné služby poskytujú iba ako vedľajšiu činnosť. Takýmito subjektmi môžu byť napríklad zasielatelie a dopravcovia, pretože ich služby vo väčšine prípadov vyúsťia do bankových transakcií.<sup>36</sup>

### 4.1 Platobná podmienka v medzinárodnom obchodnom styku

Samotná realizácia platieb v medzinárodnom obchodnom styku je v zásade podobná platbám vnútroštátnym, avšak vzhľadom na ich medzinárodnú povahu je dôležité dôkladne zvážiť všetky riziká, ktoré z týchto vzťahov vyplývajú. V súčasnosti sa nám ponúka dostatočný počet foriem platobného styku, ktoré v rôznych mierach odrážajú požiadavky rýchlosti, pružnosti, efektivity a samotnej istoty zaplatenia ceny.

Pri zjednávaní platobných podmienok je pre obchodníkov výhodné využívať štandardné bankové nástroje ako pre platenie a inkaso, tak aj pre zaistenie záväzkov. Vďaka dlhodobému používaniu sú tieto nástroje väčšinou technicky veľmi prepracované a poskytujú obchodným partnerom rad možností, ako platobnú podmienku prispôbiť konkrétnym potrebám danej obchodnej operácie. Banky poskytujú svojim klientom pri uskutočňovaní medzinárodného platobného styku mnoho ďalších služieb, ako napríklad

<sup>36</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda, Karel STŘELEČEK, David SEHNÁLEK a Jiří VALDHANS. *Mezinárodní obchodní transakce*. Brno: Masarykova Univerzita, 2004, 103 s. ISBN 80-210-3575-7.

poradenstvo, vedenie účtov a prijímanie vkladov, či už v domácej alebo zahraničnej mene, ďalej realizáciu rôznych typov bankových operácií, zmenárenských služieb, zaistenie transakcií, financovanie obchodov a podobne.<sup>37</sup>

Dôležitý faktor pri rozhodovaní obchodníka zohráva vhodný výber banky, alebo finančnej inštitúcie. Kritériom pre voľbu by preto mala byť jej profesionálna úroveň a skúsenosti banky v oblasti medzinárodného platobného styku, doterajšie skúsenosti s kvalitou poskytovaných služieb, vybavenosť banky, prostriedky automatizácie, ale v neposlednom rade jej meno v zahraničí, ktoré môže byť vyjadrené napr. ratingom.

Pre uskutočňovanie medzinárodného platobného styku musia banky disponovať určitými kontaktmi so zahraničím. Niektoré banky zriaďujú v krajinách svojho záujmu a taktiež záujmu svojich klientov, alebo vo významných finančných centrách vlastné pobočky či dcérske banky a na danom teritóriu operujú ich prostredníctvom. Tradičný prístup bánk k medzinárodnému zúčtovaniu predstavuje nadväzovanie tzv. korešpondenčných vzťahov s miestnymi bankami v zahraničí. Ide o dvojstranné medzibankové vzťahy, pri ktorých si banky vzájomne poskytujú určité služby a vzájomne si vedú účty. Banka tak zriaďuje u korešpondenčnej banky v zahraničí svoje účty vedené v cudzích menách, tzv. účty *nostro*, teda „naše účty“, na ktorých udržiava zostatky v príslušných menách. Umožňuje taktiež korešpondenčným bankám, aby zriaďovali u nej svoje účty vedené z pravidla v mene domácej, a tieto účty označuje ako účty *loro*, v preklade „ich účty“. Systém účtov *nostro* a *loro* umožňuje prevody peňažných čiastok medzi bankami v rámci medzinárodného bezhotovostného platobného styku. Klientom, ktorí uskutočňujú prevody finančných prostriedkov v medzinárodnom merítku, prináša banka s rozsiahlymi korešpondenčnými vzťahmi radu výhod. Prejavujú sa väčšinou vo vyššej rýchlosti a operatívnosti pri medzinárodnom zúčtovaní.

Väčšiu efektivitu pri zabezpečovaní medzibankového platobného styku však predstavujú zúčtovacie centrá. Systémy pre medzibankové zúčtovanie sa vytvárajú jednak na úrovni národnej pre vnútroštátne zúčtovanie, jednak na úrovni medzinárodnej pre zúčtovanie cezhraničné. Využívanie zúčtovacích centier na medzinárodnej úrovni

---

<sup>37</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda, Karel STŘELEČEK, David SEHNÁLEK a Jiří VALDHANS. *Mezinárodní obchodní transakce*. Brno: Masarykova Univerzita, 2004, 103 s. ISBN 80-210-3575-7.

umožňuje bankám obmedzovať počet účtov vedených v korešpondenčných bankách a tým im umožňuje znížovať celkové prevádzkové náklady.<sup>38</sup>

Jedno z najvýznamnejších medzinárodných clearingových centier predstavuje platobný systém TARGET (Transeuropean Automated Real-time Gross settlement Express Transfer system), uvedený do prevádzky v dobe zavedenia eura. Ide o systém medzibankového zúčtovania veľkých čiastok v eurách, ktorý je prevádzkovaný Európskou centrálnou bankou a jeho účastníkmi sú centrálna a komerčné banky. Okrem toho významné európske banky združené v Euro Banking Association (EBA) založili v roku 1998 podnik pre prevádzkovanie platobného a zúčtovacieho systému komerčných bánk – EBA CLEARING, ktorý ponúka európskym bankám a celému finančnému odvetviu zúčtovacie služby pre veľké i malé čiastky v eurách. Systém sa neustále vyvíja a prispieva k vytváraniu jednotného trhu služieb platobného styku v eurách.<sup>39</sup>

Základnou stratégiou rozvoja tohto trhu bola formulovaná projektom Jednotnej oblasti pre platby v eurách ( Single Euro Payment Area – SEPA ). Cieľom projektu je vytvoriť také finančné prostredie v Európe, ktoré umožní, aby spotrebitelia, podniky a ďalšie hospodárske organizácie mohli vykonávať cezhraničné transakcie v eurách za rovnakých podmienok ako platby vnútroštátne. Prvé platobné nástroje SEPA sa začali využívať v priebehu roku 2008. Služby platobného styku v rámci SEPA poskytujú banky v 32 európskych krajinách medzi nimi i najvýznamnejšie banky v Českej republike. Realizácia programu SEPA je zameraná na vykonávanie bezhotovostných prevodov, úhrady v rámci tzv. priameho inkasa a platby uskutočňované prostredníctvom platobných kariet. Zahrňuje šandardizáciu využiteľných bankových nástrojov a tvorbu vhodnej infraštruktúry pre platby v eurách vrátane technických noriem a postupov. Vo svojom dôsledku povedie nielen k odstráneniu rozdielov v podmienkach, za ktorých sú uskutočňované platby a úhrady vnútroštátne a cezhraničné, ale taktiež k väčšej miere automatizácie spracovaných údajov a tým i k vyššej efektívite platobného styku v eurách.

Vlastná komunikácia medzi bankami sa po technickej stránke môže uskutočňovať rôznymi spôsobmi. Správy boli v minulosti zasielané poštou, dlhopisom, telefaxom a pod.

---

<sup>38</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: Aspi Publishing, 2011, 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

<sup>39</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ, Alexej SATO, a kol. *Mezinárodní obchodní operace. 5. aktual. vyd.* Praha: Grada Publishing, 2010. 242 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

V posledných desaťročiach je v medzibankovom styku využívaný systém SWIFT. Ide o počítačovo riadený systém pre diaľkový prenos dát medzi bankami.<sup>40</sup>

SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication – Spoločnosť pre celosvetovú medzibankovú finančnú telekomunikáciu) vznikla v r. 1973 v Belgicku s cieľom prevádzkovať medzinárodný prenos dát medzi bankami elektronickými prostriedkami, inými slovami hovoríme o počítačmi riadenú telekomunikačnú sieť. Spoločnosť bola založená podľa belgických zákonov ako družstvo vo vlastníctve členských bánk. V súčasnej dobe sa na tomto systéme podieľa niekoľko tisíc bánk a ich počet neustále rastie. SWIFT sa tak stáva nevyhnutným pre všetky banky, ktoré vo svojej činnosti prikladajú význam medzinárodnému platobnému styku.<sup>41</sup>

## **5 Vázby platobnej podmienky na iné ustanovenia kúpnej zmluvy**

Platobná podmienka spolu s dodacou podmienkou predstavujú z pravidla samotný základ kúpnych zmlúv. Preto z hľadiska väzby platobnej podmienky na iné ustanovenia kúpnej zmluvy, považujeme samotnú dodáciu podmienku za neopomenuteľnú súčasť realizácie obchodnej transakcie. Dodacia podmienka vyjadruje niektoré povinnosti zmluvných strán súvisiace s dodávkou a prevzatím tovaru. Ide predovšetkým o spôsob, miesto a dobu dodania tovaru k dispozícii odberateľovi, miesto a okamih prechodu úhrady nákladov spojených s dodávkou tovaru z predávajúceho na kupujúceho, taktiež miesto a okamih prechodu rizika straty prípadne poškodenia tovaru, ale aj ďalšie povinnosti zmluvných strán pri zabezpečovaní dopravy, obstarávaní sprievodných dokumentov, kontrolných úkonov, balenia tovaru, colného odbavovania, poistenia a pod.<sup>42</sup>

Z pohľadu Viedenského dohovoru sú práva a povinnosti predávajúceho voči kupujúcemu upravené v kapitole II. v článkoch 30-52. Základné povinnosti predávajúceho podľa článku 30 sú definované nasledovne:

---

<sup>40</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: Aspi Publishing, 2011, 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

<sup>41</sup> SCHLOSSBERGER, Otakar a Marcela SOLDÁNOVÁ. *Platební styk*. Praha: Bankovní institut vysoká škola, a.s., 2007, 435 s. ISBN 978-80-7265-107-8.

<sup>42</sup> PEPRNÝ, Aleš a Ladislav STEJSKAL. *Mezinárodní obchod*. Vyd. 1. Brno: Mendelova univerzita, 2011, 148 s. Vysokoškolské učebnice (Aleš Čeněk). ISBN 978-80-7375-541-6.

„Predávajúci je povinný dodať tovar, odovzdať akékoľvek doklady, ktoré sa naň vzťahujú, a vlastnícke právo k tovaru, ako vyžaduje zmluva a tento Dohovor za podmienok ustanovených zmluvou a týmto Dohovorom.“<sup>43</sup>

Na základe tohto článku môžeme jasne vymedziť základné povinnosti predávajúceho, vznikajúce v rámci podmienok ustanovených zmluvou, Viedenským dohovorom, prípadne v súlade s medzinárodnými obchodnými zvyklosťami, praktikami medzi stranami a podľa článku 7 odsevc 2 Dohovoru aj v súlade so všeobecnými zásadami, na ktorých Dohovor spočíva, alebo, ak také zásady chýbajú, v súlade s ustanoveniami právneho poriadku rozhodného podľa ustanovení medzinárodného práva súkromného.

Vzhľadom na fakt, že úprava dodacích podmienok v rámci Viedenského dohovoru, je veľmi všeobecná, často sa v bežnej praxi využívajú aj iné podporné medzinárodne uznávané pravidlá. V súčasnosti v rámci záväzkovo právnych vzťahov, považujeme za najvýznamnejšie obchodné pravidlá obchodné termíny INCOTERMS, ktoré boli vytvorené už pred 75 rokmi na pôde Medzinárodnej obchodnej komory v Paríži.

Pravidlá Incoterms® celosvetovo reflektujú praktické vzťahy medzi podnikateľmi (business-to-business, B2B) a preto sú opakovane začleňované do kúpnych zmlúv na celom svete za účelom presného vymedzenia zodpovednosti kupujúcich a predávajúcich pri dodaní tovaru. Tieto globálne uznávané obchodné pravidla umožňujú previazať obchodný a súdny systém, hoci ich uplatňovanie sa môže vo veľkom rozsahu líšiť v jednotlivých krajinách.

Pravidelne aktualizované publikácie o Pravidlách MOK/ICC Incoterms® sa stali nutnosťou pre každého, kto sa zaoberá tuzemským alebo medzinárodným obchodovaním. Aktuálne vydanie z roku 2010 zohľadňuje najnovší vývoj v obchodnom prostredí a prichádza s vylepšenými prvkami, ako sú orientačné poznámky, nová klasifikácia, ako aj revidované a konsolidované znenie jednotlivých obchodných podmienok.<sup>44</sup>

Dodacia podmienka (parita) sa v kúpnych zmluvách vyjadruje najčastejšie niektorou z používaných doložiek INCOTERMS. INCOTERMS sami vyjadrujú v úvodných

---

<sup>43</sup> Sdělení Federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb., Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1998, částka 32, s. 689-702. Dostupný také z: <http://aplikace.mvcr.cz/archiv2008/sbirka/1991/sb032-91.pdf>. ISSN 1211-1244.

<sup>44</sup> SLOVENSKÁ OBCHODNÁ PRIEMYSELNÁ KOMORA. *Nové znenie pravidiel Incoterms 2010*. Útvar medzinárodnej spolupráce. [online]. 2010-11-25. SOPK [cit. 2012-01-11]. Dostupné z: <http://web.sopk.sk/view.php?cislocianku=2010092302>.



povinnostiach predávajúceho a kupujúceho tieto dve povinnosti a to: dodať tovar a zaplatiť kúpnu cenu podľa zmluvy. Samotný súlad oboch podmienok uľahčuje realizáciu transakcie. Jeho dosiahnutie je však niekedy pre menej skúsené strany obtiažne. INCOTERMS sú v tomto prípade schopné napomôcť k dosiahnutiu súladu predovšetkým uvedením dokladov, na ktoré je viazaná dispozícia s tovarom a ktoré je následne možné použiť pre realizáciu dokumentárnych platieb. Významnú väzbu teda preukazujú INCOTERMS na dokumentárny akreditív.<sup>45</sup>

Obchodné termíny sa využívajú vo všetkých prípadoch zmlúv, ktorých obsahom je prevziať či dodať tovar. Najčastejšie sú využívané v prípade zmluvy kúpnej, kde je potrebné sa detailne zamerať na povinnosť dodať, prechod nebezpečia, prípadne samotné poistenie. V rámci mnohých výhod má použitie INCOTERMS 2010 tú výhodu, že stranám je zrejmá miera povinností, ktoré musia naplniť pre realizáciu povinností, ktoré musia naplniť aby bola realizovaná povinnosť dodať tovar, ktorá je základnou povinnosťou predávajúceho vyplývajúca z kúpnej zmluvy. Zároveň je zrejmá aj ekonomická náročnosť splnenia tejto povinnosti a z nej plynúca efektivita celej obchodnej transakcie. Z tohto pohľadu je možné jednotlivé termíny rozčleniť na:

- termíny s minimom povinností a s tým i s minimom nákladov pre predávajúceho. Najvýznamnejšou doložkou z tejto kategórie je doložka:
  - EXW Ex Works - Zo závodu (dohodnuté miesto), kedy je povinnosť predávajúceho dodať splnená tým, že tovar dá kupujúcemu k dispozícii na určenom mieste svojho podnikania, či už ide o sklad, závod a.i.
- termíny s delenými povinnosťami – kedy buď predávajúci odovzdáva tovar na určitom mieste prepravcovi, ktorého určil kupujúci:
  - FCA Free Carrier - Vyplatené dopravcovi (dohodnuté miesto)
  - FAS Free Alongside Ship - Vyplatené k boku lode (dohodnutý prístav nalodenia)
  - FOB Free on Board - Vyplatené na loď (dohodnutý prístav nalodenia)
- prípadne prepravcovi ktorého sám vybral a platí:
  - CFR Cost and Freight - Náklady a prepravné (dohodnutý prístav určenia)
  - CPT Carriage Paid to - Preprava platená do (dohodnuté miesto určenia)
- pri existencii zabezpečenia poistenia proti riziku prechodu nebezpečia náhodnej skazy či zničenia tovaru:

---

<sup>45</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: Aspi Publishing, 2011, 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

- CIF Cost, Insurance and Freight - Náklady, poistenie a prepravné (dohodnutý prístav určenia)
- CIP Carriage and Insurance Paid to - Preprava a poistenie platené do (dohodnuté miesto určenia)
- termíny s minimom povinností, a tým i s minimom nákladov pre kupujúceho. Sem spadajú v rôznej miere termíny spojené s dodaním. Táto skupina doložiek bola vydaním obchodných Pravidiel Incoterms® 2010 najviac
  - DAP Delivered at Place - S dodaním na miesto (dohodnuté miesto)
  - DAT Delivered at Terminal - S dodaním na terminál (dohodnutý prístav určenia)
  - DDP Delivered Duty Paid - S dodaním clo platené (dohodnuté miesto určenia)<sup>46</sup>

Zo záväzkov samotných a ich právneho kontextu vyplýva ich právna záväznosť. Tú je často treba posilniť ďalšími nástrojmi, ktoré by zaistili vyššiu mieru pravdepodobnosti splnenia záväzku.<sup>47</sup> Správne nastavenie platobných, ako aj dodacích podmienok pre každý špecifický obchodný prípad zvlášť, je pre úspešnú realizáciu transakcie neopomenuteľným základom. Riziká, ktoré jednotlivý obchodný prípad doprevádzajú možno členiť z viacerých hľadísk. Pre účely našej práce sa zameriame najmä na platobné riziká, vzhľadom na premietnutie zaistovacej funkcie platobných prostriedkov.

Platobné riziká sú radené k najčastejším a súčasne i k najzávažnejším rizikám, ktoré obchodný prípad sprevádzajú. Sú dané vzťahom medzi dodávateľom a odberateľom, najmä ich rozdielnymi povinnosťami, ktoré obom stranám z kontraktu vyplývajú. Aj keď je platobné riziko spájané predovšetkým so stranou odberateľa, je nepriamo i na strane dodávateľa, pretože aj on sa v priebehu realizácie kontraktu stáva dlžníkom z titulu možného neplnenia alebo nedostatočného splnenia svojich dodávateľských povinností. Veľkosť platobných rizík je ovplyvňovaná radom faktorov, ku ktorým predovšetkým patrí situácia na trhu, charakter dodávaného tovaru, bonita a spoľahlivosť kontraktných strán a v neposlednom rade samotný druh transakcie. K rizikám z hľadiska ekonomických podmienok na trhu, ovplyvňujúcich platenie za tovar a služby, nesporne patria riziká tržné, inflačné, kurzové, obchodne politické a komerčné. Niektoré z uvedených rizík sa navzájom dopĺňajú a vyskytujú sa spoločne. Na riziká a ochranu pred ich dôsledkami je nutné

<sup>46</sup> SLOVENSKÁ OBCHODNÁ PRIEMYSELNÁ KOMORA. *Nové znenie pravidiel Incoterms 2010*. Útvar medzinárodnej spolupráce. [online]. 2010-11-25. SOPK [cit. 2012-01-11]. Dostupné z: <http://web.sopk.sk/view.php?cislociklanku=2010092302>.

<sup>47</sup> ONDŘEJ, Jan. *Mezinárodní právo veřejné, soukromé, obchodní*. 3. rozš. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2009, 473 s. Vysokoškolské učebnice (Aleš Čeněk). ISBN 978-807-3801-816.

nazerat' komplexne, vo vzájomných súvislostiach, pretože kroky k obmedzeniam jedného rizika môžu zvýšiť riziká iné.

Samotné vzťahy so zahraničnými obchodnými partnermi, so sebou vždy prinášajú pre podnikateľa zvýšené riziko nesplnenia zmluvného záväzku. Toto riziko nie je možné nikdy, i cez určitú znalosť legislatívy, ekonomickej a politickej situácie v krajine zmluvného partnera úplne eliminovať. Pri formovaní jednotlivých vzťahov je však potrebné použiť také prostriedky, ktoré ich budú minimalizovať.<sup>48</sup>

V snahe predísť situáciám, respektíve odsunúť riešenie prípadných sporov prostredníctvom súdnej cesty až na posledné miesto, viedlo ku vzniku zaist'ovacích platobných prostriedkov. Hovoríme medzi inými o bankových platobných, prípadne platobne zaist'ovacích nástrojoch, prostredníctvom ktorých banky plneniu kontraktu napomáhajú, alebo rozmanitým spôsobom vstupujú do rôznych štádií realizácie kontraktu na podporu jednej či druhej zmluvnej strany. Činí tak buď poskytnutím určitej služby (dokumentárne inkaso), alebo vlastným záväzkom (dokumentárny akreditív), ktorého kvalita samozrejme závisí na dobrom mene a bonite zapojenej banky. Podrobnejšie sa však týmto zaist'ovacím nástrojom budeme venovať v nasledujúcich kapitolách.<sup>49</sup>

---

<sup>48</sup> KUČERA, Zdeněk, Monika PAUKNEROVÁ a Květoslav RŮŽIČKA. *Právo mezinárodního obchodu: (s komentářem)*. 1.vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008, 407 s. Právnícké učebnice (Aleš Čeněk). ISBN 978-807-3801-083.

<sup>49</sup> JANATKA, František. *Rizika v komerční praxi*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2011, 316 s. ISBN 978-80-7357-632-5.

## **6 Ekonomická a právna analýza platobných prostriedkov v rámci praktického využitia v prostredí spoločnosti ISMM Production & Business Cooperation s.r.o.**

V medzinárodnom obchodnom styku dochádza k dodávkam tovaru a k ich peňažnej úhrade medzi subjektmi, ktoré majú miesto podnikania alebo sídlo, prípadne bydlisko na území rôznych štátov. Existencia geografickej vzdialenosti medzi predávajúcim a kupujúcim, prípadne aj ďalšie faktory ešte viac podtrhujú dôležitosť správnej formulácie platobnej podmienky a samotnej voľby platobného prostriedku, v rámci ktorého bude daná transakcia realizovaná. Strany by mali dbať na voľbu takých platobných prostriedkov, ktoré by s ohľadom na špecifickosť obchodného prípadu dostatočne zabezpečovali záujmy oboch strán: u predávajúceho, pokiaľ ide o zaistenie toho, že dostane za dodaný tovar zo zahraničia včas a v plnej výške zaplatené, a kupujúceho, pokiaľ ide o to, že dodávky skutočne včas obdrží, že budú kompletné, v dohodnutej kvalite, s potrebnou dokumentáciou a podobne.<sup>50</sup>

V rámci praktickej časti tejto diplomovej práce sa zameriame na vymedzenie platobnej podmienky z pohľadu realizovaných obchodných transakcií spoločnosťou ISMM Production & Business Cooperation s.r.o., ktorú v nasledujúcej kapitole predstavíme. Vymedzíme mikro a makro prostredie jej pôsobenia a popíšeme spôsob zabezpečovania realizácie obchodných činností.

Následne sa budeme venovať analýze jednotlivých platobných prostriedkov, ich samotné vymedzenie, právny režim ktorým sa spravujú a taktiež vhodnosť ich praktického využitia v prostredí spoločnosti ISMM, vzhľadom na ich výhody, či nevýhody.

---

<sup>50</sup> KUČERA, Zdeněk, Monika PAUKNEROVÁ a Květoslav RŮŽIČKA. *Právo mezinárodního obchodu: (s komentářem)*. 1. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008, 407 s. Právnické učebnice (Aleš Čeněk). ISBN 978-807-3801-083.

## 6.1 Predstavenie spoločnosti

Spoločnosť:	<b>ISMM Production &amp; Business Cooperation s.r.o.</b>
Zapísaná:	21. mája 1997 do Obchodného registra
Sídlo:	Ostrava, Pražákova 218/7, 709 00 Mariánske Hory.
Výrobné závody:	Jistebník 460, 742 82 Bravantice 70, 742 81
IČO:	25374770
DIČ:	CZ25374770
Právna forma:	Spoločnosť s ručením obmedzeným

Spoločnosť ISMM Production & Business Cooperation s.r.o. svoju históriu začala písať v roku 1997, kedy naviazala na tradíciu pôvodných poradenských aktivít z počiatku v oblasti marketingového riadenia, neskôr v oblasti exportného marketingu so zameraním na krajinu Európskej únie. Toto rozhodnutie sa pre firmu stalo strategickým rozhodnutím, vzhľadom na vytvorenie priamych kooperačných väzieb s radom významných podnikov predovšetkým v oblasti strojárenskej výroby. Spoločnosť tak získala postavenie významného dodávateľa výrobných kooperácií v oblasti strojárnských produktov.

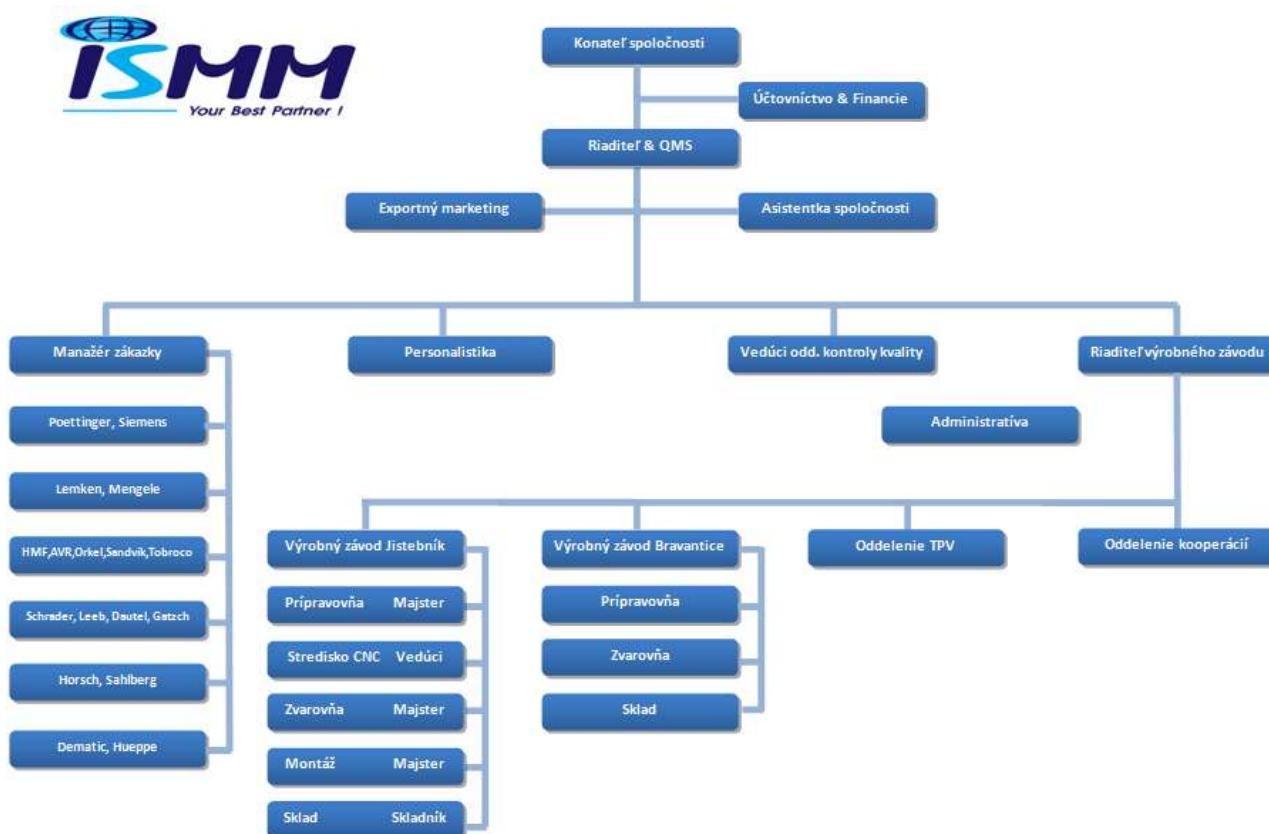
Portfólio dodávaných produktov v súčasnosti zahŕňa viac než 5000 položiek od jednoduchých komponentov až po zložené montované celky. Profesionálny prístup k zákazníkom spočívajúci vo vytváraní nadštandardných väzieb založených na dôvere, kreativite pri spolupráci, či konštruktívnemu prístupu k reklamáciám, znamená pre spoločnosť možnosť dlhodobej spolupráce a lojalitu zákazníkov. Keďže kľúčovým faktorom spoločnosti je spolupráca so zahraničnými partnermi, svojim zákazníkom spoločnosť neponúka iba prínos v podobe úžitkovej hodnoty, ale aj vytvorenie dlhodobého kvalitného vzťahu, pričom zárukou pre klientov je kombinácia serióznej komunikácie, spoľahlivosti, kvality ale predovšetkým priaznivej ceny.

Prostredníctvom administratívno-manažérskeho zázemia v Ostrave, dvoch výrobných závodov v Jistebníku a Bravanticih a dlhodobo budovanej obchodnej štruktúre dodávateľov, je spoločnosť schopná poskytovať a realizovať najrôznejšie výrobné projekty.<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup> CVÁČEK, Miloslav. *O spoločnosti*. ISMM Production & Business Cooperation s.r.o.. [online]. [cit. 2012-02-09]. Dostupné z: <http://www.ismm.cz/o-spolecnosti>.

Obr. 6.1 Organizačná štruktúra spoločnosti



## 6.1.1 Filozofia spoločnosti

### Poslanie a vízie

ISMM je partnerom a dodávateľom komplexných riešení v oblasti kooperácií na priemyselnom trhu. Prináša svojim zákazníkom nielen úžitkovú hodnotu, ale i dlhodobý kvalitný vzťah.

### Hodnoty:

- proaktívne riešenie potrieb zákazníkov
- dôvera a zodpovednosť v obchodných a pracovných vzťahoch
- lojalita spokojného zákazníka
- individuálny a flexibilný prístup k svojim klientom
- identifikácia tímu ISMM s filozofiou spoločnosti
- firma vytvára priestor pre profesný a osobnostný rast
- lojalita k firme a jej majiteľovi<sup>52</sup>

<sup>52</sup> Poslání a vize. ISMM Production & Business Cooperation s.r.o. [online]. [cit. 2012-02-09]. Dostupné z: <http://ismm.cz/poslani-a-vize>.

### **6.1.2 Predmet činnosti spoločnosti ISMM Production & Business Cooperation s.r.o.**

Spoločnosť ISMM Production & Business Cooperation s.r.o. je v prvom rade výrobnou spoločnosťou. Ako už vyplýva zo samotného názvu firmy, jadrom jej činnosti je vlastná výroba, ale aj kooperačná činnosť spojená s realizáciou výroby v súčinnosti s inými firmami pôsobiacimi v strojárnej oblasti.

Aby sme lepšie vymedzili samotný predmet činnosti spoločnosti, špecifikujeme proces ktorým spoločnosť zabezpečuje realizáciu objednávok. Samotná výroba je realizovaná na základe technickej dokumentácie, ktorá je spoločnosti dodaná pri zadaní zákazky (objednávky). Komponenty ako sú hutný materiál, spojovací materiál, alebo rôzne povrchové úpravy spoločnosť získava respektíve nakupuje v kooperácii – teda od svojich dlhodobých dodávateľov. Predtým, než sa hotový výrobok vyexpeduje zákazníkovi, prebehne vo výrobe kontrola kvality. Pri nových výrobkoch sa robí 100% kontrola všetkých výrobkov, ktorej v mnohých prípadoch predchádza vzorkovanie. Pri zabehnutej výrobe (sériovej) sa výrobky kontrolujú na základe pokynov od manažéra zákazky. S doručením tovaru do zahraničia sú spojené aj ďalšie činnosti, ako napríklad zabezpečovanie dopravy a koordinácia expedícií, ktoré majú na starosti jednotliví manažéri zákaziek.

Spoločnosť ISMM realizuje vo svojej réžii zváranie, rezanie, sústruženie, frézovanie, vŕtanie, laserové vypaľovanie a ohraňovanie kovov a v konečnom dôsledku kompletizáciu a montáž celého výrobku. Kooperačne spoločnosť zabezpečuje povrchovú úpravu výrobkov a teda práškovanie a mokré lakovanie ponorom, galvanické a žiarové zinkovanie, balotínovanie, čiernenie, chrómovanie, elektroleštenie a pod.

V prípadoch kedy je predmetom zákazky obchodný tovar, vystupuje spoločnosť ako prostredník medzi výrobcou a konečným zákazníkom. Takýto tovar spoločnosť objedná u výrobcu (dodávateľa), výrobne ho nijak nemení, čo znamená, že nepridáva žiadnu hodnotu. K cene tovaru sa prirába krycí príspevok spoločnosti a následne sa predá a distribuuje odberateľovi.

Celkový proces od oslovenia potenciálneho zákazníka až po konečnú fakturáciu je realizovaný v súlade s normami ČSN EN ISO 9001:2011. Pre lepšiu ilustráciu tento proces rozčleníme do kľúčových bodov, ktorý je jadrom činnosti spoločnosti.

- marketingová segmentácia trhu
- získanie všetkých dostupných informácií o vhodnom zákazníkovi
- oslovenie potenciálneho zákazníka – spojené so zaslaním firemnej prezentácie a referencií kompetentnej osobe v oblasti strategického nákupu.
- získanie dopytu
- rozhodnutie o vhodnosti dopytovaného produktu – a teda, či bude daný komponent zhotovený vo vlastnom výrobnom závode, alebo je daný produkt vhodnejší pre sprostredkovanú výrobu typu obchodný tovar.
- pridelenie dopytu manažérovi zákazky
- cenová kalkulácia, prípadné dopytovanie komponentov u iných spoločností.
- vyhotovenie cenovej ponuky
- kontaktovanie zákazníka, prípadné ďalšie vyjednávanie o cene
- došla objednávka – kontrola, či objednaný produkt sa zhoduje s dopytovaným produktom, či nedošlo k zmene typu produktu, alebo nebola pozmenená cena alebo iné dodacie podmienky.
- realizácia objednávky – výroba, alebo sprostredkovanie „obchodného tovaru“
- kontrola kvality
- vyhotovenie dodacieho listu
- zabezpečenie expedície (prepravcu, prípadne zbierkovej služby)
- vyhotovenie a zaslanie faktúry

## 6.2 Analýza súčasného stavu

Pre lepšie vymedzenie súčasného stavu sme sa rozhodli použiť SWOT analýzu, za pomoci ktorej popíšeme mikro prostredie spoločnosti ISMM. Pôsobenie spoločnosti z hľadiska makro prostredia za to stanovíme v medziach PEST analýzy.

### 6.2.1 SWOT analýza

#### *Silné stránky:*

- **Vlastná výroba**, ktorá je realizovaná v dvoch výrobných závodoch. Hlavný výrobný závod sa nachádza v Jistebníku cca 15 kilometrov od Ostravy, teda 10 km od medzinárodného letiska Ostrava-Mošnov a cca. 2 km od diaľnice D1, čo



považujeme za strategicky významnú polohu závodu. Areál výrobnéj haly o celkovej výmere 7000m<sup>2</sup> je špeciálne upravený pre výrobu dielov, komponentov, ale aj komplexných funkčných celkov. Závod sa špecializuje na realizáciu výrobných projektov za pomoci zvárania v ochrannéj atmosfére, vŕtania, rezania na pásovej píle, sústruženie, frézovanie a montáže v novovybudovanej montážnej hale. V nedávnej minulosti spoločnosť rozšírila svoje výrobné zameranie a závod vybavila moderným CNC laserovým strojom a ohraňovacím lisom. Druhý výrobný závod sa nachádza v Bravanticiach. V súčasnosti sa tento výrobný závod využíva na realizáciu 2 projektov, ktoré sú realizované ako sériová výroba za pomoci zvárania v ochrannéj atmosfére.

- **Goodwill podniku.** Dobré meno podniku na trhu a referencie od stálych zákazníkov. Keďže samotná výroba prebieha podľa kvalitatívnych požiadaviek zákazníkov firmy a je zároveň flexibilne realizovaná vzhľadom na aktuálne potreby partnerov, aby bolo možné maximálne vyhovieť ich potrebám, má firma ISMM dlhodobé referencie, čo napomáha pri oslovovaní a získavaní nových zákazníkov. Medzi stálych zákazníkov spoločnosti patria napríklad známe firmy z Nemecka ako Pöttinger, Lemken a Hüppe.
- **Kvalifikovaní zamestnanci.** Firma sa môže popýšiť kvalifikovaným personálom, či už samotnými zvaračmi, ktorí majú vykonanú štátnu skúšku zo zvárania v ochrannéj atmosfére, alebo manažmentom, ktorý disponuje jazykovou vybavenosťou a technickými znalosťami.
- **Vysoká dôraz na kontrolu kvality na vstupe a výstupe.** Spoločnosť ISMM kontroluje kvalitu nielen na vstupe dožadovaním atestov, kde preveruje požadovanú kvalitu materiálu vstupujúceho do výrobného procesu. Kompletnú výrobu realizuje na základe špeciálnych kvalitatívnych požiadaviek zo strany zákazníka. Pre efektívnosť riadenia a kontroly kvality bol vytvorený systém akosti podľa normy ČSN EN ISO 9001:2001. Certifikát pre obor činnosti „Výroba a zaistenie výrobných kooperácií v oblasti strojárnských produktov“ udelil TÜV SÜD CZECH s.r.o. (príloha 1). Súčasne bol v roku 2010 zavedený systém kontroly kvality o ďalšie požiadavky podľa normy ČSN EN ISO 3834.

- **Investície do rozvoja spoločnosti.** Masívne investície do rozvoja spoločnosti, kompletná rekonštrukcia výrobného závodu v Jistebníku, nákup CNC laserového stroja, ohraňovacieho lisu, nový software pre plánovanie a riadenie výroby, modernizácia skúšobne pre vzorkovanie a taktiež modernizácia oddelenia akosti a zavedenie systému kontroly kvality o ďalšie požiadavky podľa normy ČSN EN ISO 3834. Taktiež kúpa novej výrobnéj haly v Bravanticiach, neustále priberanie nových zamestnancov, rozširovanie portfólia zákazníkov a pod.
- **Neustály záujem zvyšovania svojho podielu na trhu.** Neustála akvizičná činnosť, oslovovanie potenciálnych zákazníkov, systematická činnosť v oblasti exportného marketingu.

#### **Slabé stránky:**

- **Slabá diverzifikácia rizika – závislosť na dvoch zákazníkoch.** Na základe ABC analýzy zákazníkov (príloha I) bola zistená skutočnosť, že spoločnosť ISMM má dvoch kľúčových odberateľov a to firmu Lemken GmbH & Co. KG a firmu Pöttinger Sätechnik GmbH, ktoré vytvárajú spoločnosti tržby v objeme viac ako 74% z celkového podielu tržieb. V prípadoch, kedy by spoločnosť prišla o jedného z týchto strategických partnerov, mohla by sa ocitnúť v závažných problémoch.
- **Sezónnosť výroby,** ktorú niekedy spoločnosť vníma najmä vďaka objemu došlých objednávok. Keďže hlavní zákazníci firmy sú z poľnohospodárskeho segmentu sledujeme u nich obdobie častých objednávok, väčšinou sa jedná o ročné obdobie jar a jeseň a obdobie útlmu v objednávkach v lete a zime.
- **Separovanie sídla spoločnosti od výrobných závodov.** Odčlenenie manažmentu od výroby neprispieva k flexibilitě jednotlivých procesov. Často dochádza k výmene neúplných informácií alebo k nepochopeniu medzi zamestnancami, pretože spolu komunikujú iba prostredníctvom telefónu alebo e-mailu. Táto situácia prispieva k rôznym nedorozumeniam pri spracovávaní informácií, čím v konečnom dôsledku trpí samotná realizácia obchodných transakcií.
- **Kooperačná spolupráca** - spoločnosť ISMM dodáva konečnému zákazníkovi finálny výrobok, ktorý sa skladá aj z dielov vyrobených v kooperácií. Najčastejšie sa jedná o ohraňovanie, obrábanie (sústruženie, frézovanie) a povrchovú úpravu.

Nevýhoda je v tom, že dodávatelia stanovujú cenu zahrňujúcu materiálové náklady a zisk z daného výrobku, spoločnosť s touto cenou pracuje v kalkulácii, do ktorej na záver zarátajú svoj zisk. Celým týmto procesom „dvojnásobného zisku“ sa zvyšuje konečná cena pre zákazníka a stáva sa, že spoločnosť ISMM nie je schopná cenovo konkurovať iným firmám. Firma je v mnohých oblastiach závislá od spolupráce s kooperačnými firmami, či už z hľadiska kapacitných dôvodov, alebo z dôvodu vlastnej nepostačujúcej technickej vybavenosti. Obdobný problém predstavuje aj situácia, kedy v dopytovom procese firma kalkuluje s cenou, ktorá bola ponúknutá subdodávateľom, no v následnom spracovaní objednávky dopytovaných prác, daná spoločnosť z rôznych dôvodov nesúhlasí s vlastnou cenou. Sú to najmä prípady, kedy došlo k navýšeniu cien materiálu, nekomplexnom spracovaní dopytu, prípadné započítanie nových nákladov spojených s prepravou a pod. V tejto fáze projektu je už značne obtiažne operovať s cenou a opätovné dopytovanie predstavuje nové nekalkulované náklady.

- ***Nedostatočná organizácia skladového hospodárstva***, ktorá prispieva k mnohým problémom pri nakládkach expedovaného tovaru.

#### ***Príležitosti:***

- ***Oslovenie nových potenciálnych zákazníkov zo stávajúceho segmentu.*** Segment poľnohospodárskej techniky je obrovský a ešte stále nie plne využitý. Preto by sa spoločnosť mala stále pokúšať hľadať a oslovovať firmy, ktoré sa zaoberajú práve výrobou poľnohospodárskych strojov. Veľkú úlohu tu môžu zohrávať dlhodobé referencie, ktoré spoločnosť vlastní a môže sa na ne odvolávať.
- ***Oslovenie nových potenciálnych zákazníkov z nových segmentov.*** Už v minulosti sa v spoločnosti zvažovala možnosť vstupu na trh komunálnej prípadne stavebnej techniky. V súčasnosti je hospodárska kríza na ústupe, preto vidíme momentálny stav ako ideálny pre etablovanie sa na novom trhu.
- ***Využitie dotovaných projektov.*** Ministerstvo práce a sociálnych vecí Českej republiky sa snaží prinášať malým a stredným podnikateľom zaujímavé projekty dotované vládou. Samozrejme nesmieme zabudnúť ani na rôzne programy z Európskej únie, ktoré by spoločnosť mohla využiť, ako napríklad *Operačný program podnikania a inovácie*.

- **Zníženie počtu konkurenčných spoločností** v dôsledku hospodárskej krízy, ktorá pre veľa malých a stredných podnikov predstavovala koniec ich existencie. Ako sa hovorí, všetko zlé je na niečo dobré, a v tomto prípade zotrávajú na trhu iba silné podniky. Pružné výrobné systémy predstavujú v súčasnosti najefektívnejší výrobný systém, ktorý zabezpečuje zvýšenú konkurencieschopnosť v priemysle.

#### **Ohrozenia:**

- **Stagnujúci kurz koruny.** Spoločnosť ISMM obchoduje zo zahraničím, a preto je jednou z najvýznamnejších položiek práve kurz koruny voči cudzím menám. K vyššiemu zisku spoločnosti pomáha oslabenie českej koruny. Pokiaľ by sa ustálil trend posilňujúcej koruny, spoločnosť nebude zisková zo zmenárenských operácií.
- **Strata jedného z kľúčových zákazníkov (Pöttinger Sätechnik GmbH/ Lemken GmbH & Co. KG),** ktorý prináša firme približne 74% z celkových tržieb (viď príloha 1). Pokiaľ by spoločnosť prišla o takéhoto významného zákazníka, mohlo by to značným spôsobom ohroziť jej samotnú výrobu a v konečnom dôsledku aj jej existenciu.
- **Predpokladaná druhá vlna hospodárskej krízy,** ktorá by mala za následok úpadok trhu. Veľké ohrozenie existencie spoločnosti spôsobuje stagnácia trhu. Nielen producenti poľnohospodárskej techniky na zahraničných trhoch, ale aj výrobcovia z iných segmentov, nemajú záujem vyrábať a rozbiehať nové projekty, pretože je obtiažne predpovedať celkový vývoj situácie na trhu. Podstata novej stratégie mnohých podnikov je presun výroby od kooperačných firiem do svojej réžie, a tým znížiť riziko nesplnenia objednávky u dodávateľa, alebo riziko prepúšťania pracovníkov. Nedostatok objednávok vyvolá nedostatok tržieb, tým pádom nedochádza k pokrytiu nákladov z tržieb a firma vykazuje stratu.
- **Nedostatok technicky vzdelaných ľudí** – ukazuje sa, že firma ISMM bude musieť budovať značku a image ani nie tak preto, aby získavala nových zákazníkov, ale preto, aby mal na projektoch vôbec kto pracovať. Problém je natoľko hlboký, že je vnímaný ako veľká hrozba. V Českej Republike neexistuje prepracovaný systém, ako zvrátiť nepomer potrieb priemyslových firiem a technicky orientovaných zamestnancov.

- *Neustály tlak odberateľov na ceny a znižovanie nákladov na výrobu kvôli realizácii úsporných opatrení.* Vzhľadom na fakt, že spoločnosť podstatnú časť realizovaných projektov vykonáva v kooperácii, celkový problém zdvojeného zisku ju o to viac vystavuje riziku straty kontraktu so zmluvnými spoločnosťami.

## **6.2.2 Analýza makroprostredia spoločnosti ISMM metódou PEST analýzy**

Cieľom PEST analýzy je identifikácia kľúčových faktorov zo štyroch oblastí makroprostredia, ktorých zmena môže mať značný dopad na spoločnosť ISMM.

### **6.2.2.1 Politické a legislatívne faktory**

Politické a legislatívne faktory sú často pripisované značnému pôsobeniu samotného štátu. Pôsobenie štátu je teda pre kvalitu podnikateľského prostredia determinujúce. Podnikateľom najviac komplikujú ich rozhodovanie, nekoncepčné zmeny právneho prostredia, najmä keď hovoríme o dlhodobom strategickom plánovaní, k čomu prispieva aj vzrastajúca neprehľadnosť a nezrozumiteľnosť zákonov.

České legislatívne prostredie sa vyznačuje pomerne nízkou efektívnosťou vymáhania práva a vysokou mierou byrokracie a to napriek tomu, že národné predpisy boli harmonizované s legislatívou Európskej únie. Výskyt korupčného správania posilňuje nedôveru širokej verejnosti, vrátane podnikateľského sektora k politikom.

Celkový daňový systém ČR je v hlavných znakoch podobný systémom väčšiny vyspelých krajín, napriek tomu však podlieha častým zmenám, čo zle vplýva na realizáciu celkových záväzkovo právnych vzťahov. Napríklad daňová sadzba zo základu dane právnických osôb činila 20% v roku 2009. Od 1.1.2010 nadobudla platnosť 19% sadzba dane. Ďalej v roku 2010 došlo k zvýšeniu sadzby dane z pridanej hodnoty (DPH) z 19% na 20%. Neustále zmeny predstavujú pre spoločnosť ISMM značnú mieru nestability a najmä neistoty, vzhľadom na fakt, že daňová sadzba je jedným z kľúčových parametrov pri kalkulácii ceny jednotlivých prác a výrobkov.

Vzhľadom na politické faktory ovplyvňujúce celkové prostredie, ako aj samotnú spoločnosť ISMM je dôležité poznamenať, že v posledných rokoch bolo zaznamenané výrazné zhoršenie image ČR v zahraničí vzhľadom k nestabilnej politickej situácii, v súvislosti s nestabilitou vlády i verejných inštitúcií všeobecne. Najväčším odrazom tohto súčasného stavu je pretrvávajúci rezortizmus a taktiež neefektívne fungovanie štruktúr

verejnej správy. Dlhodobo nereformované oblasti verejných služieb, či už hovoríme o dôchodkovej, sociálnej, zdravotnej reforme alebo aj o samotnej kríze verejných financií zhoršujú podmienky opätovného zotavenia sa Českej ekonomiky.<sup>53</sup>

#### 6.2.2.2 Ekonomické faktory

Euroamerická finančná a ekonomická kríza, recesia v EU s dopadom na ČR spôsobili pretrvávajúcu neistotu v oblasti vývoja v eurozóne a ďalšieho vývoja dlhovej krízy. Previazanosť svetových trhov spôsobila, že kríza ktorá pôvodne vznikla v USA sa postupne dostala i na územie Českej republiky. Česká ekonomika je veľmi závislá na vonkajšom prostredí, kde nepriaznivý vývoj v EU a USA, ktoré sú vysoko zadlžené a kapitál sústred'ujúci sa predovšetkým v Ázii, kde hrozí prehriatie ekonomík investíciami štátu do realitného sektora môže mať značne nepriaznivé dopady. Makroekonomické rovnováhy a relatívne nízke vnútorné i vonkajšie zadlženie spôsobili, že ČR vstúpila do krízy v „dobrej kondícii“, avšak od roku 2008 môžeme sledovať neustále zhoršovanie vyhliadok hospodárskeho rastu.<sup>54</sup>

Podľa dostupných dát Ministerstva financií Českej republiky (vid' obrázok č. 6.2) sa v roku 2011 výkonnosť českej ekonomiky zvýšila o 1,7 %, medziročný rast sa však v priebehu roka spomaľoval, kedy v druhom polroku stagnácia ekonomického výkonu zaznamenala pokles HDP o 0,1%. Predpokladaný vývoj v roku 2012 počíta s miernym rastom HDP o 0,2%, v roku 2013 by sa mal ekonomický výkon zvýšiť o 1,3%.

Celková situácia na trhu by mala taktiež odrážať pomalý rast ekonomiky s vysokou mierou neistoty ohľadom ďalšieho vývoja. V priebehu tohto roka je očakávaný rast spotrebiteľských cien v objeme okolo 3,3%, čím by v roku 2013 mala byť zaznamenaná priemerná miera inflácie 2,3%.<sup>55</sup>

<sup>53</sup> MEZINÁRODNÍ OBCHODNÍ KOMORA. ICC: *Exportní strategie České republiky pro období 2012 – 2020* [online]. ICC. [cit. 2012-03-18]. Dostupné z:

<https://docs.google.com/file/d/0BxF7B6SrpLAHmWU2OWi0OTYtMTZiYi00NTkwLWJhNzUtMzcZNMZkNGUzMDYy/edit?pli=1>.

<sup>54</sup> Moravskoslezský strojírenský klastr povede projekty k posílení strojírenství: Tisková správa. COPYRIGHT © 2009 EK MEDIA SPOL. S R.O. *České firmy* [online]. 2007-06-06 [cit. 2012-04-23]. Dostupné z: 24. <http://www.ceskefirmy.com/tiskove-zpravy/moravskoslezsky-strojirensky-klastr-povede-projekt/>

<sup>55</sup> MINISTERSTVO FINANCÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *V roce 2012 lze očekávat stagnaci české ekonomiky*. [online]. 2012-04-12. MFČR. [cit. 2012-04-19]. Dostupné z: [http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/tiskove\\_zpravy\\_69522.html](http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/tiskove_zpravy_69522.html).

Tab. 6.1 Hlavné makroekonomické indikátory ČR s aktuálnou predikciou pre rok 2013<sup>56</sup>

Hlavné makroekonomické indikátory ČR		2009	2010	2011	2012	2013
		Aktuálna predikcia				
Hrubý domáci produkt	<i>rast v %, s.c.</i>	-4,7	2,7	1,7	0,2	1,3
Spotreba domácností	<i>rast v %, s.c.</i>	-0,4	0,6	-0,5	-0,4	0,2
Spotreba vlády	<i>rast v %, s.c.</i>	3,8	0,6	-1,4	-3,7	-0,5
Príspevok ZO k rastu HDP	<i>p.b., s.c.</i>	0,8	0,9	2,6	1	0,8
Priemerná miera inflácie	%	1	1,5	1,9	3,3	2,3
Miera nezamestnanosti (VŠPS)	<i>priemer v %</i>	6,7	7,3	6,7	7	7,2
Dlhodobé úrokové sadzby	% p.a.	4,7	3,7	3,7	3,4	3,5

V strojárenských firmách pracuje v Českej Republike okolo 150 tisíc ľudí, ktorí produkujú 8,7% tržieb celého spracovateľského priemyslu. Tie pritom z regionálneho pohľadu vznikajú predovšetkým v stredných Čechách a na severnej Morave a v Sliezsku. Strojárnenstvo koncentrované v Moravskosliezskom kraji tvorí 9% hrubého domáceho produktu Českej Republiky.<sup>57</sup>

Vzhľadom na určité upokojenie situácie v eurozóne, ku ktorému došlo vďaka dokončeniu reštrukturalizácie gréckeho dlhu a pozitívnym dopadom mimoriadnych operácie Európskej centrálnej banky, predstavuje pre vývoj českej ekonomiky vo veľmi krátkom období relatívne nižšie riziká pre budúci vývoj. Ďalšou eskaláciou problémov v eurozóne totiž nie je možné vylúčiť a tým pádom ani možnosť prípadných negatívnych externých šokov do českej ekonomiky.

Z hľadiska postavenia spoločnosti ISMM v oblasti strojárenskej výroby považujeme za najzávažnejší ekonomický faktor devízový kurz EUR/CZK. Pretože výkyvy na medzinárodných menových trhoch, z veľkej miery ovplyvňujú výpočet cenovej kalkulácie dopytovaných produktov. Keďže portfólio zákazníkov tvoria prevažne spoločnosti pôsobiace na území Európskej únie, je veľmi dôležitý vývoj kurzu eura voči českej korune. Súvisí to najmä s faktom, že čím viac koruna posilňuje voči Euru, tým je spoločnosť ISMM menej schopná cenovo konkurovať, pretože jej produkty sa tým nepriamo

<sup>56</sup> MINISTERSTVO FINANČÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *V roce 2012 lze očekávat stagnaci české ekonomiky*. [online]. 2012-04-12. MFČR. [cit. 2012-04-19]. Dostupné z: [http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/tiskove\\_zpravy\\_69522.html](http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/tiskove_zpravy_69522.html).

<sup>57</sup> Moravskoslezský strojírenský klastr povede projekty k posílení strojírenství: Tisková správa. COPYRIGHT © 2009 EK MEDIA SPOL. S R.O. *České firmy* [online]. 2007-06-06 [cit. 2012-04-23]. Dostupné z: 24. <http://www.ceskefirmy.com/tiskove-zpravy/moravskoslezsky-strojirensky-klastr-povede-projekt/>

predražujú. Najdramatickejšie sa to prejavilo v roku 2009 a aj v roku 2010, kedy bol kurz EUR/CZK veľmi nestály a vývoj bol charakterizovaný veľkými výkyvmi. V roku 2011, ktorý je vyobrazený za pomoci grafického vyobrazenia nižšie, môžeme sledovať výkyvy devízového kurzu EUR/CZK. V tejto súvislosti sledujeme, že z dlhodobého hľadiska by bolo vhodné v rámci dodávateľko-odberateľských vzťahov realizovaných prostredníctvom dlhodobých rámcových zmlúv najmä čo sa týka dodávateľov hutného materiálu, riešiť využitím menovej doložky a stanovením napr. fixného kurzu, ktorým by sa riešili jednotlivé odvolávky k rámcovému kontraktu.

Graf. 6.1 Vývoj devízového kurzu v roku 2011/2012<sup>58</sup>



### 6.2.2.3 Sociálne a demografické faktory

Z hľadiska sociálneho a demografického makroprostredia, predstavuje pre spoločnosť ISMM najvýraznejšiu hrozbu nedostatok technicky vzdelaných ľudí. Problém nedostatku kvalitných absolventov technických učilíšť, stredných a vysokých škôl zaťažuje väčšinu personalistov natoľko, že hovoria o vážnej hrozbe pre rast priemyselných podnikov v tuzemsku. Ľudí s výučným listom, maturitou či diplomom z niektorej z technických škôl chýbajú tisíce. Príčin je celá rada. Od zlého imidžu strojárstva, ale taktiež iných odvetví medzi inými taktiež elektrotechniky, stavebníctva, hutníctva a pod. až po systém výuky matematiky a chyby v komunikácii výrobných firiem s verejnosťou.<sup>59</sup>

<sup>58</sup> ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. *Vybrané devízové kurzy - grafy* [online]. 2012-04-23. ČNB. [cit. 2012-04-23]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/cs/menova\\_politika/br\\_zapisy\\_z\\_jednani/2010/cmom\\_100325.html](http://www.cnb.cz/cs/menova_politika/br_zapisy_z_jednani/2010/cmom_100325.html).

<sup>59</sup> *Nedostatek technicky vzdělaných lidí začíná ohrožovat průmysl*. COPYRIGHT © 2009 EK MEDIA SPOL. S R.O. *České firmy* [online]. 2007-05-15 [cit. 2012-03-21]. Dostupné z: <http://www.ceskefirmy.com/temata/nedostatek-technicky-vzdelanych-lidi-zacina-ohrozovat/>.



#### **6.2.2.4 Technologické faktory**

Najväčší vplyv na ďalší celkový vývoj sveta má zjavne technológia a jej rozvoj. Technologické prostredie je tvorené silami, ktoré majú vplyv na nové technológie, nové výrobky a trhové príležitosti. Stimulom a zdrojom technologického pokroku sú zmeny technológií a samotného technologického okolia spoločnosti, ktoré umožňuje dosiahnuť lepší hospodársky výsledok a zvyšovať tak konkurencieschopnosť spoločnosti.

U spoločnosti ISMM sa môže jednať napríklad o:

- implementáciu nového informačného systému In Medias, ktorý uľahčí mnohé procesy,
- inovovanie zvárackej techniky, ktorá zaručí vyššiu kvalitu zvarov, prípadne zohľadnenie nákupu zvarovacieho robota.
- spracovanie nových technologických postupov, ktoré prinesú časovú úsporu,
- možnosť zakúpenia nových výrobných technológií (napr. obrábacej techniky), ktoré znížia závislosť na stávajúcich dodávateľoch.

### **6.3 Ekonomická a právna analýza platobných prostriedkov**

Podmienkou hladkého priebehu transakcie v medzinárodnom platobnom styku je bezporuchová úhrada tovaru či služieb. Bezporuchovosť závisí ako na organizácii procesu prevodu finančných prostriedkov finančnými inštitúciami, tak aj na znalostiach účastníkov zmluvy. Práve účastníci danej transakcie musia zladať podmienky svojej zmluvy s možnosťami inštitúcie zaisťujúcej realizáciu platby, prípadne s ďalšími činnosťami. Platobné prostriedky nezabezpečujú iba samotnú platobnú funkciu. Rada z nich je schopná v určitej kombinácii plniť i zaisťovaciu funkciu. Pri zvažovaní toho, ktorý z platobných prostriedkov strany môžu použiť, je nutné si uvedomiť, že strany majú vždy protichodné záujmy. Strany musia súčasne pri voľbe platobného prostriedku prihliadať k existujúcim rizikám. Obvykle aj tu platí priama úmera, čím väčší stupeň istoty platobný prostriedok prináša tým vyššie náklady sú spojené s jeho samotnou realizáciou. Tento faktor je veľmi dôležitý z hľadiska premietnutia týchto nákladov do samotnej ceny obstarávaného tovaru či služby. V prípadoch, kedy sa obchodní partneri poznajú a dôverujú si, nie je nutné využívať drahšie služby finančných ústavov. Naopak tam, kde sa obchodní partneri nepoznajú, je vhodné využiť drahší dokumentárny typ platenia, ktoré obsahujú

i zaist'ovaciú funkciu. Taktiež je nemysliteľné uzatvárať zmluvu a dojednávať v nej konkrétne platobné podmienky bez toho, aby zaväzujúci sa účastník poznal možnosti a podmienky banky či inej inštitúcie realizujúcej platbu.<sup>60</sup>

Najčastejšie využívanými spôsobmi medzinárodných platieb sú hladká platba, dokumentárny akreditív, dokumentárne inkaso, vystavenie zmenky a šeku. Do úvahy prichádza aj platba v hotovosti, avšak táto je považovaná za prostriedok veľmi neobvyklý, ba až podozrivý. Z hľadiska techniky platieb platiť v hotovosti v medzinárodnom platobnom styku možné je, v niektorých štátoch však táto možnosť dovolená nie je, poprípade nebudí dôveru. Dôvodom je veľa faktickej nepohodlnosti, devízová regulácia, či opatrenia proti legalizácii príjmov z trestnej činnosti.

### **6.3.1 Platba v hotovosti**

Platenie v hotovosti sa v medzinárodnom obchodnom styku vyskytuje iba výnimočne. Obvykle ide o prípady, kedy existujú poruchy v bankovej službe konkrétneho štátu alebo v krajine realizácie platby existuje vysoké riziko nezaplatenia.

Platenie v hotovosti prináša obom partnerom približne rovnakú administratívu a riziká. Dovožca musí obstaráť zahraničné bankovky, musí ich dopraviť a odovzdať vývozcovi. Vývozca musí prevzatú čiastku overiť čo do platnosti a pravosti bankoviek a zložiť ju v banke. Obaja teda nesú riziko dopravy hotovosti a prípadných kurzových výkyvov, ktoré sú u bankoviek väčšie než u devíz.

Nevyhnutnou podmienkou pre uskutočnenie hotovostného platobného styku je fyzická existencia hotovosti. Typickým znakom tohto platobného styku je teda to, že sa uskutočňuje pomocou konkrétnych hotovostných finančných prostriedkov, teda bankoviek a mincí, ich reálnym fyzickým presunom medzi dvoma subjektmi. V tejto súvislosti je teda značným problémom platba do zahraničia, najmä pokiaľ ide o väčšiu čiastku, ktorá má byť v mieste určenia vyplatená v hotovosti. Najväčší problém spôsobuje aj skutočnosť, že zahraničná banka si príslušnú menu musí najskôr zaobstaráť, samozrejme ak sa nejedná o menu príslušnej krajiny.<sup>61</sup>

---

<sup>60</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: Aspi Publishing, 2011, 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

<sup>61</sup> MARVANOVÁ, Marie. *Platební styk: Platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě*. 3.rozš.vyd. Brno: Econ, 1995, 374 s. ISBN 80-901-6272-X.

### ***Právny režim platby v hotovosti***

Od 1.7.2004 je v Českej republike účinný zákon číslo 254/2004 Sb., o omezení plateb v hotovosti, na jeho základe nesmie hotovostné plnenie presiahnuť výšku 15.000,- Euro. Zákon tak prevádza európsku právnu úpravu existujúcu v členských krajinách EHS. Podľa § 2 ods. 3 už spomínaného zákona sa za platbu v hotovosti považuje i platba s vysoko hodnotnými komoditami, ako sú napríklad drahé kovy, či kamene. Tento zákon, tak stanovuje povinnosť realizovať platby bezhotovostné. Ďalej udáva, kto je tak povinný činiť, v akých prípadoch je povolené realizovať platbu v hotovosti nad rámec vyššie uvedenej čiastky 15.000,- Euro, a zároveň stanovuje ktoré orgány štátnej správy prípadne ako môžu porušenie povinností vyplývajúcich z tohto zákona postihovať. V prípade použitia inej meny než meny Európskej menovej únie sa podľa § 4 ods. 3 uvedeného zákona prepočíta použitá mena podľa devízového kurzu Českej národnej banky ku dňu realizácie platby.<sup>62</sup>

### **6.3.2 Hladká platba**

Hladká platba je najčastejšie využívaný platobný nástroj predstavujúci prevod určitej čiastky z príkazu jednej zmluvnej strany (príkazcu) v prospech strany druhej (beneficienta) prostredníctvom dvoch alebo viacerých bánk. Pripísaním na účet beneficianta sa stáva hladká platba definitívna a bez súhlasu beneficianta ju nie je možné stornovať.

O hladkej platbe hovoríme v prípade platieb uskutočňovaných v rámci medzinárodného platobného styku, kedy zmluvné strany majú účty v rôznych štátoch. Hladkou platbou nie je tento nástroj nazývaný pre svoju jednoduchosť, ale preto, že neobsahuje bankový záväzok a banke nie sú predkladané sprievodné dokumenty.<sup>63</sup> Banky však v súčasnosti často požadujú po klientoch doklady o účele prevádzaných peňazí vzhľadom na regulátorne opatrenia proti praniu špinavých peňazí.<sup>64</sup>

---

<sup>62</sup> BĚLOHLÁVEK, Alexander J. *Právo mezinárodního obchodu I.* 1. vyd. Ostrava: Vysoká škola báňská - Technická univerzita, 1996, 364 s. ISBN 80-707-8303-6.

<sup>63</sup> JANATKA, František. *Rizika v komerční praxi.* Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2011, 316 s. ISBN 978-80-7357-632-5.

<sup>64</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ, Alexej SATO, a kol. *Mezinárodní obchodní operace. 5. aktual. vyd.* Praha: Grada Publishing, 2010. 242 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

Hladké platby (bankové prevody) sú relatívne najlacnejším platobným prostriedkom. Predstavujú bez záväzkový, nedokumentárny platobný inštrument. Hladká platba môže predchádzať dodávku tovaru, kedy hovoríme o akontačnej hladkej platbe, ktorá môže byť úplná prípadne čiastočná. Z pohľadu predávajúceho úplná akontácia predstavuje maximálne zaistenie, zatiaľ čo odberateľ je v značnom riziku, že tovar nemusí nikdy obdržať. Čiastočná akontácia je zrejmá v situáciách, kedy až po uplynutí reklamačnej doby je doplatený zvyšok kúpnej ceny.

Hladká platba môže byť realizovaná aj po dodávke tovaru, potom hovoríme o určitej forme úverového obchodu, respektíve o nezaistenej hladkej platbe. Podobne ako akontácia, môže byť úplná alebo čiastočná. Z hľadiska predávajúceho tento spôsob predstavuje značné riziko nezaplatenia kúpnej ceny už dodaného tovaru. Použitie hladkej platby vyžaduje v oboch uvedených prípadoch vysokú dôveru zmluvných partnerov, pretože pokiaľ sa nepodarí dosiahnuť akontáciu, ktorá je v medzinárodnom obchode pomerne vzácna a môže byť aj zákonodarstvom vylúčená, ide v prípade úverovania o vysoko rizikový spôsob platenia pre veriteľa. Vývozca by mal využiť tento spôsob iba tam, kde dôveruje ako samotnému obchodnému partnerovi, tak aj stabilite podmienok v jeho krajine.<sup>65</sup>

Výhodou hladkých platieb sú pomerne nízke náklady v porovnaní s inými formami platenia. V medzinárodnom styku však ešte stále môžu byť výrazne vyššie než náklady hladkých platieb vnútroštátnych. Samotné bankové transfery sa v posledných rokoch realizujú prevažne prostredníctvom medzibankového elektronického komunikačného systému SWIFT, ako sme už spomínali v kapitole 1.2.1. Poplatky za realizáciu bankového prevodu vyberá vždy banka príkazcu, v niektorých prípadoch i banka príjemcu. Náklady spojené s transferom sú dané bankovými poplatkami vyjadrenými sadzbou v percentách (napr. 1% z prevádzanej čiastky) a ohraničené minimálnou a maximálnou čiastkou v absolútnom vyjadrení. Je preto účelné v kontrakte dojednať, ktorá strana kúpnej zmluvy bude tieto poplatky hradit'.<sup>66</sup>

---

<sup>65</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: Aspi Publishing, 2011, 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

<sup>66</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ, Alexej SATO, a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. aktual. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 242 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

### ***Právny režim hladkej platby***

Na rozdiel od nasledujúcich platobných prostriedkov nebola pre vzťahy vyplývajúce z hladkých platieb vypracovaná ani medzinárodná zmluva, ba ani vzorové podmienky, podľa ktorých by sa mohli spravovať samotné obchodné vzťahy medzi bankami klientov.<sup>67</sup> Z právneho hľadiska však môžeme vyvodiť, že hladká platba predstavuje nástroj opierajúci sa o mandátnu zmluvu upravujúcu vzťahy medzi mandantom (príkazcom hladkej platby) a mandatárom (jeho bankou). Samotná hladká platba sa na území Českej republiky riadi devízovým zákonom, Zákom č. 219/1995 Sb. znení neskorších predpisov. Realizáciou hladkých platieb sú v zmysle zákona poverené iba devízové banky. Platba sa uskutočňuje v podmienkach vnútornej konvertibility, čo znamená, že sú stanovené odlišné podmienky pre realizáciu medzinárodných hladkých platieb čo do devízových tuzemcov, s rozlíšením na právnické, fyzické osoby a devízových cudzozemcov. Medzinárodne je hladká platba upravená modelovým zákonom Uncitralu (Výboru pre medzinárodné obchodné právo pri OSN) tzv. Model Law on International Credit Transfers.<sup>68</sup>

### ***Zhodnotenie využitia hladkej platby v prostredí spoločnosti ISMM***

V snahe zamedziť riziku platobnej neschopnosti, či nevôle zo strany dlžníka, sa často stretávame s akontáciou, platbou vopred, je však dôležité upozorniť, že trvanie na takomto spôsobe platby by pre spoločnosť ISMM ako dodávateľa predstavovala značnú konkurenčnú nevýhodu. Domnievame sa, že najmä z tohto dôvodu spoločnosť ISMM využíva formu platenia ceny po dodaní tovaru a s tým spojená doba zaplatenia je stanovená na 30 dní od vystavenia faktúry. V súčasnosti je činnosť spoločnosti založená na dlhodobej spolupráci s obchodnými partnermi, ktorý sa vykazujú vysokou mierou platobnej morálky a teda z pravidla spoločnosť využíva ako platobný prostriedok hladkú platbu. Využívanie tohto platobného prostriedku spoločnosťou ISMM je zjavné, keďže výhodou je minimálna finančná záťaž pre obe zmluvné strany, vzhľadom na fakt, že jedinými transakčnými nákladmi obchodných operácií sú poplatky, či už za samotné zriadenie a vedenie účtu, prípadne za prevod peňazí medzi jednotlivými účtami dlžníka a veriteľa.

---

<sup>67</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: Aspi Publishing, 2011, 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

<sup>68</sup> JANATKA, František. *Rizika v komerční praxi*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2011, 316 s. ISBN 978-80-7357-632-5.

Samozrejme, že spoločnosť ISMM zvažuje teritoriálne riziká, ako i celkové riziká, ktoré vyplývajú z nových záväzkovo právnych vzťahov. Preto pri posudzovaní možných rizík, posudzuje spoločnosť nových obchodných partnerov osobitne.

U nových obchodných partnerov sa naskytá aj možnosť spoločnosti zvážiť, pokiaľ existuje vysoké riziko nezaplatenia, či nie je vhodné eliminovať toto riziko využitím bezregresného faktoringu, a to i bez vedomia dlžníka, pokiaľ to zmluva medzi stranami nevyklučuje. Pri tvorbe ceny je však nutné vopred zohľadniť aj náklady vzťahujúce sa k samotnej faktoringovej operácii.

V prípade dodávky tovaru je možné uvažovať aj o výhrade vlastníckeho práva, tu je však dôležité zvážiť samotnú právnu úpravu týkajúcu sa výhrady vlastníctva v štáte odberateľa (či už nutnosť registrácie výhrady, zvláštnej formy jej dojednania a pod.).

### **6.3.3 Dokumentárny akreditív**

Dokumentárny akreditív predstavuje jeden z najstarších bankových nástrojov používaný v medzinárodnom obchode ako pomerne dokonalý platobný a zaistovací nástroj. Akreditív predstavuje záväzok banky poskytnúť poverenému beneficiantovi, čiže osobe uvedenej v akreditíve peňažné plnenie stanovené podmienkami akreditívu, pokiaľ táto osoba banke predloží akreditívom požadované dokumenty. Banka vystavuje akreditív podľa inštrukcií a na pokyn príkazcu, respektíve žiadateľa o akreditív.

Dokumentárne akreditívy sú obľúbené predovšetkým u vývozcov. Tí získavajú vďaka akreditívu bankový záväzok k poskytnutiu akreditívneho plnenia. Banky bývajú považované za subjekty dobrej povesti a ich záväzky za bonitnejšie než záväzky obchodných firiem. Neplatí to však vždy, a vývozca by preto mal pri uzatváraní kúpnej zmluvy dôkladne zvážiť, ktorá banka má akreditív vystaviť. Otvorenie neodvolateľného dokumentárneho akreditívu u spoľahlivej banky môže byť pre vývozcu dostatočným zaistením úhrady.

Aby vývozca získal úhradu v súlade s akreditívom, musí splniť akreditívne podmienky. Ide predovšetkým o riadne predloženie všetkých požadovaných dokumentov v dobe platnosti akreditívu. Banky postupujú veľmi prísne a skúmajú, či sú predložené dokumenty v súlade s podmienkami akreditívu. Akreditív tak prináša výhody iba spoľahlivým dodávateľom.

Pre dovozcu je akreditív väčšinou menej výhodný. Banka, ktorá je požiadaná o vystavenie akreditívu, sa má zaviazat' k akreditívnemu plneniu a preto skúma platobnú schopnosť žiadateľa o akreditív podobne, ako by mu poskytovala úver. U finančne slabšieho kupujúceho môžu banky finančné prostriedky vo výške akreditívnej čiastky na účte klienta blokovat', môžu posudzovať vystavenie akreditívu ako čerpanie úverového limitu dovozcu a pod. Na druhej strane spoľahlivým dovozcom môže banka poskytnúť odklad úhrady akreditívnej čiastky, ktorú už sama honorovala a tak dovoz svojho klienta financovať. Vo vzťahu k predávajúcemu môže kupujúci chrániť svoje záujmy predovšetkým tým, že v žiadosti o otvorení akreditívu bude vhodným spôsobom formulovať akreditívne podmienky. Ide väčšinou o to, aby predávajúci nemohol dostať zaplatené neoprávnene, ale aby požadovanými dokladmi musel preukázať riadne splnenie kontraktu.<sup>69</sup>

### ***Realizácia dokumentárneho akreditívu***

Postup pri platení pomocou akreditívu vychádza zo splnenia nasledovných krokov. Odberateľ požiadá banku o vystavenie dokumentárneho akreditívu, kde v príkaze stanoví podmienky akreditívu, kde ako beneficiant je vedený dodávateľ. Banka, ktorá je požiadaná o vystavenie akreditívu, väčšinou zvažuje bonitu svojho príkazcu eventuálne požaduje určité zaistenie svojho akreditívneho záväzku. Banka odberateľa následne avizuje vystavenie akreditívu beneficiantovi a to buď priamo, alebo čo je v súčasnosti viac využívaný spôsob, prostredníctvom banky v krajine beneficianta. Avizujúca banka overuje pravosť akreditívu a jeho splniteľnosť a oznamuje podmienky akreditívu vývozcovi. Pokiaľ banka akreditív potvrdí, je z akreditívu zaviazaná rovnako ako banka vystavujúca. Ako náhle vývozca zistí, že v jeho prospech bol akreditív otvorený, musí skontrolovať, či podmienky akreditívu sú v súlade s kúpnu zmluvou, vzhľadom na fakt, že akreditív je právne nezávislý na hlavnej zmluve. Pri zistenom nesúlade môže exportér žiadať kupujúceho o zmenu podmienok akreditívu. Podmienkou pre uskutočnenie zmeny je súhlas všetkých zúčastnených strán.

Predávajúci odosiela tovar najskôr vtedy, keď má istotu, že príslušná banka je zaviazaná akreditív honorovať a za akých podmienok. Po odoslaní tovaru obstaráva všetky požadované dokumenty tak, aby mohol uskutočniť včasnú a riadnu prezentáciu. Banka

---

<sup>69</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ, Alexej SATO, a kol. *Mezinárodní obchodní operace. 5. aktual. vyd.* Praha: Grada Publishing, 2010. 242 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

skúma, či prezentované dokumenty sú v súlade s podmienkami akreditívu. Pri eventúálnych nezrovnalostiach v dokumentoch môže banka vývozcu vrátiť beneficiantovi dokumenty k oprave či k doplneniu, pokiaľ je to možné. Dokumenty predložené vývozcom potom zasiela vystavujúcej banke. Ak je banka vývozcu bankou potvrdzujúcou, je pri splnení akreditívnych podmienok zaviazaná poskytnúť beneficiantovi akreditívne plnenie a následne obdrží úhradu od banky vystavujúcej. Ak je banka vývozcu bankou menovanou, má oprávnenie akreditívne plnenie poskytnúť, pokiaľ vývozca podmienky akreditívu splnil. Má taktiež právo na úhradu u banky vystavujúcej.

Akreditív by mal vždy odpovedať konkrétnym potrebám danej obchodnej transakcie a záujmom zmluvných strán. Toto môžu predávajúci a kupujúci dosiahnuť iba vhodným výberom druhu akreditívu a voľbou jeho podmienok. Jednotlivé druhy akreditívu sa z tohto hľadiska značne odlišujú. Jednotlivým typom dokumentárnych akreditívov sa budeme venovať v nasledujúcej časti.<sup>70</sup>

### ***Typy dokumentárnych akreditívov***

Z hľadiska podmienok akreditívov a možností pri ich čerpaní rozlišujeme rôzne druhy akreditívov. Ide predovšetkým o:

- *Odvolateľný akreditív* môže i po jeho zriadení odberateľ jednostranne odvolať. Táto skutočnosť predstavuje plnenie z akreditívu v budúcnosti dosť neistým a preto býva používaný iba minimálne.
- *Neodvolateľný akreditív* môže byť zrušený prípadne zmenený iba v prípade súhlasu všetkých zainteresovaných strán. Podľa poslednej verzie pravidiel platí, že pokiaľ nie je výslovne uvedené v akreditíve, že je odvolateľný, je neodvolateľný.
- *Potvrdený akreditív*. Korešpondenčná banka pripojí svoj neodvolateľný záväzok k záväzku, ktorý dala vystavujúca banka, čím samotný akreditív potvrdzuje. Táto banka sa teda neodvolateľne zaväzuje, že zaplatí predajcovi proti predloženiu príslušných dokumentov. Na základe tohto úkonu vzniká pre korešpondenčnú banku záväzok ako pre banku vystavujúcu.

---

<sup>70</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ, Alexej SATO, a kol. *Mezinárodní obchodní operace. 5. aktual. vyd.* Praha: Grada Publishing, 2010. 242 s. ISBN 978-80-247-3237-4.



- *Akreditív na videnie* musí byť zaplatený okamžite po predložení na rozdiel od ostatných akreditívov, ktoré sú zaplatené v učenom čase po predložení potrebných dokumentov.<sup>71</sup>
- *Revolvingový akreditív* je používaný pri pravidelných opakujúcich sa platbách, napr. u dodávok na základe dlhodobých rámcových zmlúv. Akreditívna čiastka je dojednaná do určitej výšky, ktorá sa periodicky obnovuje. Nie je teda nutné žiadať o vystavenie stále rovnakých akreditívov, čo významne šetrí transakčné náklady.
- *Prevoditeľný akreditív* musí byť ako taký výslovne označený. Oprávnený má potom právo, aby banka, ktorá má povinnosť k výplate, akceptu alebo negociácii zmenky, učinila akreditív použiteľný pre ďalšieho oprávneného. Podľa pravidiel môže byť akreditív prevoditeľný iba raz. Tento typ sa využíva pri sprostredkovateľských transakciách, ale aj pri tzv. protiakreditíve, ktorý umožňuje tajiť totožnosť dodávateľa. Taktiež je využívaný k financovaniu subdodávok, kedy dodávateľ je oprávnený požiadať banku o zmenu beneficianta tak, že oprávneným z akreditívu sa stane jeho vlastný dodávateľ, prípadne viac dodávateľov. Akreditív musí byť ako prevoditeľný označený výslovne. Podmienky akreditívu nie sú zmenou v subjekte oprávneného výrazne dotknuté, mení sa iba akreditívna čiastka, prípadne lehoty a ďalšie podmienky.
- *Back-to-back akreditív* rieši sprostredkovateľské vzťahy v rámci dokumentárneho akreditívu. V tomto prípade existujú dva na sebe nezávislé dokumentárne akreditívy v rámci jedného obchodného vzťahu, v ktorom beneficiant prvého akreditívu je príkazcom druhého. Predstavuje flexibilné financovanie sprostredkovateľa, ktorý dodáva tovar konečnému dovozcovi na základe dokumentárneho akreditívu, tento tovar však sám získava v rámci druhého dokumentárneho akreditívu. Cena prvého dokumentárneho akreditívu je samozrejme vyššia ako cena druhého dokumentárneho akreditívu. Tento rozdiel je určený na províziu pre sprostredkovateľa.<sup>72</sup>
- *Remboursný akreditív*. Dodávateľ obdrží plnenie od banky ihneď po predložení dokumentov, samozrejme táto banka platí banke odberateľa až po určitej dobe. Banka odberateľa tak poskytuje banke dodávateľa úver, ktorého náklady znáša odberateľ.

<sup>71</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: Aspi Publishing, 2011, 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

<sup>72</sup> ANDRLE, Pavel. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 4. vydání. Praha: Grada Publishing, a.s., 2008, 152 s. ISBN 978-80-247-2276-4.

- *Akreditív s červenou doložkou.* Ide o veľmi vzácne využívaný akreditív, kedy dodávateľ môže žiadať o vyplatenie určitej časti akreditívnej čiastky ešte pred odoslaním tovaru, na základe určitých predbežných dokumentov (napr. prehlásenie o pripravenosti tovaru k odoslaniu). V minulosti sa tieto podmienky písali na akreditívne listiny červeným atramentom.
- *Akreditív so zelenou doložkou* vyžaduje, aby bol tovar skladovaný pod menom vystavujúcej banky do doby, kým je za tovar uhradená kúpna cena a touto bankou postúpené.<sup>73</sup>
- *Stand-by akreditív.* Nejedná sa o akreditív v pravom slova zmysle, ale jedná sa o prostriedok, ktorý nahrádza bankovú záruku v krajinách, kde sú bankové záruky zakázané (napr. USA). Banka tu neplatí dojednanú čiastku proti predloženiu dokumentov o plnení, ale naopak proti dokumentom preukazujúcim nesplnenie záväzku (napr. potvrdenie kontrolóra o nedodaní tovaru v požadovanom množstve či kvalite, prehlásenie o nesplnení podmienok, certifikát beneficienta o nulovom plnení dlžníka). Ako zaist'ovací prostriedok bol vytvorený samotnou praxou a slúži k dodržaniu zmluvných záväzkov, ktoré dlžník má, a teda k zaisteniu jeho platobného záväzku.<sup>74</sup>

### ***Právny režim dokumentárneho akreditívu***

Existencia, tvorba a pôsobenie dokumentárneho akreditívu v záväzkových vzťahoch upravovaných legislatívou Českej republiky zahŕňa § 269 odstavec 1. Obchodného zákonníka, Zákona č. 513/1991 Sb. v znení neskorších predpisov v časti III. obchodné záväzkové vzťahy.<sup>75</sup> Samotnú definíciu dokumentárneho akreditívu obsahuje § 682 pomenovaný Zmluva o otvorení akreditívu. Táto zmluva predstavuje špecificky vytvorenú a pomenovanú zmluvu, ktorá zakladá absolútny záväzkový vzťah, čo znamená, že sa bude riadiť priamo obchodným zákonníkom bez ohľadu na povahu účastníkov. Právna úprava tejto zmluvy má dispozitívny charakter, strany si teda v medziach zákona môžu dohodnúť určitú zmluvnú odchýlku. Jedinou podmienkou je povinná písomná forma tohto právneho úkonu, ktorá je podľa § 263 kogentná. Paragraf 762 stanovuje, že pre

<sup>73</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. vyd. Aspi Publishing, 2011, 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

<sup>74</sup> MÁČE, Miroslav. *Platební styk: klasický a elektronický*. 1. vyd. Praha: Grada, 2006, 220 s. ISBN 80-247-1725-5.

<sup>75</sup> Zákon č. 513 ze dne 5. listopadu 1991 Obchodní zákoník v změně a doplnění dalších zákonů. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1992, částka 98, s. 2474-2565. Dostupný také z: <http://aplikace.mvcr.cz/archiv2008/sbirka/1991/sb098-91.pdf>. ISSN 1211-1244.

otvorenie dokumentárneho akreditívu môže byť poverená aj iná osoba ako importér, táto osoba však k tomuto právnomu úkonu musí byť oprávnená. Toto tvrdenie podporuje aj samotný zákon o bankách.<sup>76</sup>

Dokumentárny akreditív na poli medzinárodného obchodu predstavuje záväzkovo právny vzťah, kde primárna voľba práva, je ponechaná na zúčastnených stranách danej transakcie. V dôsledku silnejšieho postavenia banky bude pravidelne smerovať k právu štátu sídla banky. Tento trend je podporený i prevažujúcim používaním formulárových zmlúv. Na úrovni medzinárodných zmlúv neexistuje žiadna unifikovaná úprava. Rozhodujúce slovo tak má národná úprava kolízna a hmotná.<sup>77</sup>

Samotné vzťahy medzi zúčastnenými stranami vyplývajúce z dokumentárneho akreditívu sa v praxi vytvorili ako zvyklosti. Hoci medzinárodne unifikovaná úprava pre dokumentárne akreditívy neexistuje, v praxi sa pravidelne využívajú Jednotné pravidlá pre dokumentárne akreditívy vypracované Medzinárodnou obchodnou komorou v Paríži ako revidovaná publikácia číslo 600, a to v poslednej verzii z 1.6.2007.<sup>78</sup> Samotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy boli spracované do písomnej podoby už v tridsiatych rokoch minulého storočia a sú periodicky revidované. Nemajú povahu právnej normy, sú však bankami dodržiavané a samotnú záväznosť nadobúdajú tým, že sa na ne banky v akreditívoch odvolávajú.<sup>79</sup>

### ***Zhodnotenie využitia dokumentárneho akreditívu spoločnosťou ISMM v postavení predávajúceho***

Dokumentárny akreditív v tejto súvislosti predstavuje značnú formu zaistenia úhrady platby určitej obchodnej transakcie. Vo forme platobného prísľubu, preberá na seba banka odberateľa riziko nezaplatenia pohľadávky, na základe otvorenia dokumentárneho akreditívu v prospech dodávateľa.

Veľkou výhodou takéhoto zabezpečenia je, že žiadna zúčastnená strana nemôže platobné podmienky jednostranne meniť, alebo zrušiť a zúčastnené banky sa zaoberajú

<sup>76</sup> Zákon č. 21 ze dne 20. prosince 1991 o bankách a o změně a doplnění dalších zákonů. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1992, částka 5, s. 98-105. Dostupný také z: <http://aplikace.mvcr.cz/archiv2008/sbirka/1991/sb005-91.pdf>. ISSN 1211-1244.

<sup>77</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. vyd. Aspi Publishing, 2011, 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

<sup>78</sup> NIELSEN, Jens. *New Uniform Customs and Practices for Letters of Credit, UCP 600*. Letter of credit forum. Hamburg, Germany [online]. [cit. 2012-02-04]. Dostupné z: <http://letterofcreditforum.com/node/9>

<sup>79</sup> MARVANOVÁ, Marie. *Platební styk: Platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě*. 3.rozš.vyd. Brno: Econ, 1995, 374 s. ISBN 80-901-6272-X.

výlučne vopred dohodnutými predloženými dokumentmi, kedy nie sú pripustené žiadne námietky. V prípade už potvrdeného akreditívu sú medzi inými vylúčené politické a transférové riziká ohrozujúce zaplatenie pohľadávky.

Z pravidla platby prostredníctvom akreditívu sa zrealizujú rýchlejšie, keďže nutnosť dodržania splatnosti akreditívu zabráňuje omeškaniu platby, pričom pri dokumentárnom akreditíve s odloženou splatnosťou je možný odkúp akreditívu formou forfaitingu. Taktiež samotnú náročnú kontrolu dokumentov prijatých na preplatenie dodávateľovi v rámci dokumentárneho akreditívu preberá na vlastnú zodpovednosť banka.

### ***Zhodnotenie využitia dokumentárneho akreditívu spoločnosťou ISMM v postavení kupujúceho.***

Samotným otvorením dokumentárneho akreditívu renomovanou bankou sa spoločnosť ISMM ako odberateľ prezentuje ako kvalitný obchodný partner, čo zvyšuje jej pozíciu pri obchodnom vyjednávaní. Platba sa uskutočňuje oproti dokumentom reprezentujúcim spravidla už odoslanie tovaru prípadne vykonanie služby dodávateľom, čo znamená že zaistenie samotných podmienok obchodu prebieha prostredníctvom dokumentov, kedy má spoločnosť istotu, že platba bude uskutočnená výlučne po splnení všetkých podmienok stanovených v akreditíve.

Ďalším významným činiteľom je zabezpečenie kontroly dokumentov bankou, ktoré zasiela dodávateľ na preplatenie banke odberateľa v rámci dokumentárneho akreditívu.

### ***Negatívne stránky využitia dokumentárneho akreditívu ako platobného prostriedku spoločnosťou ISMM***

Najvýraznejšou nevýhodou dokumentárneho akreditívu sú vysoké náklady spojené s jeho zriadením a realizáciou, kedy banky z pravidla každú akreditívnu operáciu účtujú zvlášť. Už pri samotnom zjednávaní akreditívu je nutné venovať veľkú pozornosť tomu, aby dokumenty požadované v akreditíve boli rovnaké ako dokumenty požadované samotnou zmluvou medzi dovozcom a odberateľom. V prípade, kedy sa požiadavky na dokumenty líšia, môže nastať situácia, že dodávateľ síce splní zmluvné podmienky, avšak nie podmienky požadované akreditívom a banka mu peniaze po práve nevydá.

Závazok z akreditívu je záväzkom banky voči beneficiantovi (dodávateľovi), a plnenie z tohto záväzku je závislé iba na splnení podmienok stanovených v akreditíve. Je

dôležité teda upozorniť na fakt, že pritom nezáleží na splnení podmienok stanovených v zmluve (i keď tie by sa od podmienok akreditívu nemali líšiť). Závazok banky z akreditívu je totiž nezávislý na všetkých ostatných zmluvách či vzťahoch. Práve táto abstraktnosť záväzku banky vzhľadom k zmluve s odberateľom je pre dodávateľa veľmi výhodná. V prípade teda splnenia podmienok akreditívu má beneficiant nárok na plnenie z akreditívu, a to i v prípade, že by došlo k sporu medzi ním a kupujúcim, čo do kvality, alebo kvantity dodávky. Bremeno prípadného sporu alebo problematické vymáhanie náhrady je tak prenesené na kupujúceho, ktorý náhradu musí uplatňovať mimo príslušný akreditív.

Vzhľadom na fakt, že iba 5% celkového počtu aktívnych zákazníkov spoločnosti ISMM má sídlo spoločnosti v krajine, ktorá nie je členskou krajinou Európskej únie, spoločnosť nevyužíva zabezpečenie svojich obchodných transakcií prostredníctvom otvorenia dokumentárneho akreditívu v prospech dodávateľa. Celkovo na území Európskej únie je využitie dokumentárneho akreditívu ako platobného prostriedku veľmi nízke, pretože jeho podiel predstavuje 9% voči celkovému objemu realizovaných obchodných transakcií. Celkový prehľad podielu využitia dokumentárneho akreditívu voči celkovému objemu obchodných transakcií uvádzame v grafickom vyobrazení (Tab. 6.2).

Tab. 6.2 Podiel dokumentárnych akreditívov na celkovom objeme obchodných transakcií<sup>80</sup>

Vymedzené územie	Podiel využitia dokumentárneho akreditívu voči celkovému objemu transakcií danej oblasti
▪ Európska únia	9%
▪ Európa, okrem krajín Európskej únie	20%
▪ Severná Amerika	11%
▪ Latinská Amerika	27%
▪ Stredný východ	52%
▪ Tichomorie	43%
▪ Afrika	49%
▪ Ázia	46%
▪ Austrália a Nový Zéland	17%

<sup>80</sup> ANDRLE, Pavel. Dokumentární akreditiv v dnešním světě a jeho hlavní konkurence. [online]. 2005-11-30 [cit. 2012-02-03]. Dostupné z: <http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-17312770>.

#### 6.3.4 Dokumentárne inkaso

Dokumentárne inkaso predstavuje v medzinárodnom obchode pomerne častú platobnú podmienku. Vývozné ako i dovozné dokumentárne inkaso je formou platobného styku, pri ktorej je vydanie dokumentov bankou a následne tovaru obvykle prepravcom, podmienené zaplatením príslušnej čiastky, akceptáciou zmenky, prípadne i splnením ďalších podmienok. Jeho použitie poskytuje stranám podobné istoty ako dokumentárny akreditív, avšak je výhodnejší najmä z pohľadu kupujúceho, zároveň býva z hľadiska nákladov dostupnejší než akreditív. Zmluva o dokumentárnom inkase predstavuje záväzok banky vydať tretej osobe (kupujúcemu) dokumenty oprávňujúce ju nakladať s tovarom prípadne iné doklady, za podmienky, že pri ich vydaní bude uhradená určitá peňažná čiastka alebo vykonaný iný inkasný úkon.<sup>81</sup>

Pri realizácii dokumentárneho inkasa dodávateľ zašle odberateľovi tovar, avšak neposkytne mu ihneď dokumenty oprávňujúce tovar prevziať a ďalej s ním nakladať. Tieto dokumenty sú dané k dispozícii banke, ktorá je poverená vydať ich odberateľovi až potom, čo ten zaplatí dojednanú cenu, prípadne prevedie iný právny úkon. Potom čo odberateľ zaplatí a obdrží patričné dokumenty, môže ich uplatniť u osoby, ktorá je povinná mu tovar vydať (najčastejšie prepravca, alebo skladovateľ).

Rovnako ako dokumentárny akreditív, aj inkaso poskytuje dodávateľovi záruku, že tovar nebude vydaný bez zaplatenia, nerieši však riziko spojené s rozhodnutím odberateľa, že tovar vôbec neprevezme a nezaplatí. Toto riziko je možné eliminovať vhodným poistením, prípadne akontáciou vo výške nákladov spojených s neprevzatím tovaru a jeho vrátením.

Podľa povinnosti kupujúceho pri prevzatí dokumentov sa rozlišuje:

- vydanie dokumentov proti zaplatení inkasnej čiastky, kedy banka dokumenty vydá proti prevedeniu platby.
- vydanie dokumentov proti akceptácii zmenky, kedy banka dokumenty vydá potom, čo kujúci akceptuje zmenku, ktorá má prevažne charakter časovo ohraničenej vista zmenky, prípadne fixnej zmenky, pričom doba splatnosti sa pohybuje v rozmedzí 30-180 dní (od predloženia zmenky k zaplateniu, alebo od vystavenia). Exportér

<sup>81</sup> JANATKA, František. *Rizika v komerčnej praxi*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2011, 316 s. ISBN 978-80-7357-632-5.

môže zmenku pochopiteľne ďalej eskontovať, čím znižuje úverové riziko platobnej neschopnosti kupujúceho.

### ***Realizácia dokumentárneho inkasa***

Vývozca zasiela tovar špeditérovi k dispozícii zahraničnej banky, prípadne priamo na adresu zahraničnej banky po jej predchádzajúcom súhlase. Vysielajúcej banke sú odovzdané potrebné dokumenty spoločne s inkasným príkazom. Táto banka zašle dokumenty s inštrukciami zahraničnej inkasnej banke. Táto následne informuje kupujúceho o podmienkach vydania. Po zaplatení či akceptácii zmenky obdrží kupujúci dokumenty. Inkasná banka poukáže príslušnú čiastku vysielajúcej banke, ktorá ju pripíše na účet vývozcu. Tovar je následne vydaný kupujúcemu proti predloženiu dokumentov.<sup>82</sup>

### ***Právny režim dokumentárneho inkasa***

Dokumentárne inkaso v záväzkovo právnych vzťahoch upravuje Obchodný zákonník v § 697 Zmluva o bankovom dokumentárnom inkase,<sup>83</sup> ktorý je upravený ako zvláštny prípad mandátnej zmluvy. Ako sme už spomínali u dokumentárneho akreditívu, tak aj pre dokumentárne inkasá boli Medzinárodnou obchodnou komorou v Paríži spracované Jednotné zvyklosti a pravidla pre dokumentárne inkasá. Posledné znenie bolo vydané v roku 1995 pod názvom Jednotné pravidlá pre inkasá. Vzhľadom na ich právnu povahu je však dôležité stanoviť, že ich zmluvné strany musia urobiť súčasťou zmluvy a aby pri zvolenom právnom rámci, ktorým sa samotná zmluva spravuje, tieto pravidlá neodporovali kogentným ustanoveniam aplikovateľného právneho poriadku.<sup>84</sup>

Právna povaha dokumentárneho inkasa je rovnaká ako u ostatných obchodných termínov, z pohľadu klienta banky je však nutné počítať s tým, že banky a ďalšie finančné inštitúcie vo vzájomnom styku pracujú na ich báze a konkrétna zmluva o zabezpečení dokumentárneho inkasa bude zo strany banky akceptovateľná iba v rozsahu regulovanom vyššie uvedenými pravidlami.

Rovnako ako v prípade dokumentárneho akreditívu, i tu platí priorita voľby práva, kde banky sú v silnejšom postavení a využívaním formulárových zmlúv smeruje z pravidla k použitiu práva štátu sídla banky. Vylúčené samozrejme nie je ani iné riešenie. Na

<sup>82</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: Aspi Publishing, 2011, 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

<sup>83</sup> Zákon č. 513 ze dne 5. listopadu 1991 Obchodní zákoník v změně a doplnění dalších zákonů. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1992, částka 98, s. 2474-2565. Dostupný také z: <http://aplikace.mvcr.cz/archiv2008/sbirka/1991/sb098-91.pdf>. ISSN 1211-1244.

<sup>84</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: Aspi Publishing, 2011, 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

medzinárodnej úrovni nie je žiadna priama či kolízna unifikovaná úprava dopadajúca výlučne na dokumentárne inkasá. Medzinárodná obchodná komora v Paríži však vypracovala Jednotné pravidlá pre inkasá, ktoré bankové domy plne rešpektujú a v súčasnosti aj vo veľkej miere zapracovávajú do svojich produktov.<sup>85</sup>

#### ***Zhodnotenie využitia dokumentárneho inkasa spoločnosťou ISMM v postavení kupujúceho***

Samotné operácie so spracovaním dokumentárneho inkasa nie sú až tak finančne nákladné a ani nevyžadujú takú náročnosť na realizáciu. Dokumenty sú uvoľnené k dispozícii kupujúceho proti akceptácii zmenky, to znamená, že je možné sa k tovaru dostať skôr, než je zaň reálne zaplatené. Kupujúci teda nemusí platiť skôr, než sa presvedčí, že predávajúci splnil svoje záväzky, čo znamená, že dokumenty potvrdzujúce dodanie tovaru sú v jeho banke, ktorá ich obdržanie avizuje s možnosťou nahliadnuť do nich.

#### ***Zhodnotenie využitia dokumentárneho inkasa spoločnosťou ISMM v postavení predávajúceho***

Z pohľadu spoločnosti ISMM v postavení predávajúceho je v prvom rade dôležité poznamenať, že samotné spracovanie inkasa nie je zložité, ba ani tak finančne náročné. Banka zabezpečuje priebeh dokumentárneho inkasa v súlade s medzinárodne stanovenými pravidlami (Jednotné pravidlá pre dokumentárne inkasá), v prípade predloženia zmenky na inkaso banka zabezpečí predloženie zmenky dlžníkovi v súlade so zmenkovým a šekovým zákonom, zabezpečí protestovanie zmenky pre neplatenie alebo neakceptovanie.

Potrebné dokumenty dokazujúce vlastníctvo tovaru nie sú uvoľnené skôr, ako je vykonaná platba, alebo akceptovaná zmenka kupujúcim. V praxi to teda znamená, že spoločnosť ISMM je vlastníkom dodávaného tovaru až do momentu, kým kupujúci nezaplatí prípadne neakceptuje zmenku.

#### **6.3.4 Zmenky a šeky**

V medzinárodnom obchode dochádza k platbám aj prostredníctvom cenných papierov, pričom jedným z najfrekvencovanejších spôsobov platieb sú práve formy úhrady

---

<sup>85</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ, Alexej SATO, a kol. *Mezinárodní obchodní operace. 5. aktual. vyd.* Praha: Grada Publishing, 2010. 242 s. ISBN 978-80-247-3237-4.



realizované prostredníctvom zmenky, prípadne šeku. Zmenka a šek sú ako platobný prostriedok využívané samostatne, prípadne v súvislosti s inými formami platobných prostriedkov. Zmenka navyše riadne podpísaná, je aj predmetom obchodu na zahraničných sekundárnych trhoch.

### ***Vymedzenie zmenky***

Zmenky v medzinárodnom obchode vystupujú v postavení platobných prostriedkov a zároveň ako forma zaistenia. Ako druh cenného papiera predstavuje záväzok vystavovateľa zaplatiť určitú peňažnú čiastku v stanovený deň, zmenkovo oprávnenému majiteľovi tejto listiny. V tomto prípade hovoríme o zmenke vlastnej. Zmenka môže vystupovať aj vo forme zmenky cudzej, kedy predstavuje príkaz voči inej osobe, aby zaplatila určitú čiastku v stanovený deň osobe označenej v rade tejto listiny na presne stanovenom mieste. Je dôležité zdôrazniť fakt, že bez listinnej podoby zmenky, nemôže byť uplatnený zmenečný nárok.<sup>86</sup>

### **Vymedzenie šeku**

Šek predstavuje príkaz k platbe daný príkazcom šekovníkovi, aby na ťarchu jeho účtu zaplatil určitú sumu v prospech osoby uvedenej na šeku. Príkazcom sa rozumie majiteľ účtu stanoveného peňažného ústavu, pričom šekovníkom je samotný peňažný ústav. Rovnako ako u zmenky, predstavuje šek prevoditeľný cenný papier, ktorý sa riadi zákonom zmenkovým a šekovým č. 191/1950 Sb., v znení neskorších predpisov a vydáva ho banka. Problematika medzinárodného práva šekového je obsiahnutá v ustanoveniach článku II § 69 až 75 tohto zákona.<sup>87</sup>

Šek je možné charakterizovať ako bezpodmienečný platobný príkaz, ktorý musí obsahovať označenie, výslovne vyjadrené v texte listiny v jazyku, v ktorom je listina spísaná. Listina musí obsahovať bezpodmienečný príkaz zaplatiť určitú peňažitú sumu, meno šekovníka, teda toho, kto má platiť, údaj miesta kde má byť zaplatené, dátum a miesto vystavenia šeku, podpis vystavovateľa.

Listina musí obsahovať všetky údaje vyššie uvedené, rovnako ako u zmenky, pokiaľ nejaká dôležitá časť v ňom obsiahnutá nie je, nejedná sa o šek. Šek ako platobný

<sup>86</sup> KUČERA, Zdeněk, Monika PAUKNEROVÁ a Květoslav RŮŽIČKA. Právo mezinárodního obchodu: (s komentářem). 1. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008, 407 s. Právnícké učebnice (Aleš Čeněk). ISBN 978-807-3801-083.

<sup>87</sup> Zákon č. 191 ze dne 28. prosince 1950 směněný a šekový v změně a doplnění dalších zákonů. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1950, částka 73, s.749-768. Dostupný také z: <http://aplikace.mvcr.cz/archiv2008/sbirka/1950/sb73-50.pdf>. ISSN 1211-1244.

prostriedok sa už v súčasnosti využíva skôr sporadicky, pretože z hľadiska pravidelných a zložitejších finančných transakcií je jeho využitie dosť nevhodné. Svoju funkciu si však ešte stále zachováva v cestovnom ruchu.<sup>88</sup>

### ***Právny režim zmenky a šeku***

České právo upravuje zmenky a šeky zákonom č. 191/1950 Sb., Zákon zmenkový a šekový, v znení neskorších predpisov a doplnení. Od doby svojho prijatia takmer nebol novelizovaný, čo svedčí o jeho mimoriadnej stabilite. Zákon zmenkový a šekový je vnútroštátnou právnou normou, avšak s ohľadom na shodu právnej úpravy so Ženevskými dohovormi je možné sa z pravidla opierať o tento zákon pri uskutočňovaní medzinárodného platobného styku pomocou zmeniek a šekov. V štvrtej časti tohto zákona sú totiž obsiahnuté zvláštne ustanovenia medzinárodného práva zmenečného, ako reakcia na samotnú existenciu medzinárodného prvku v zmenečnom práve. Zákon upravuje ako hmotné zmenkové právo, tak i právo kolízne a je tak špeciálnou normou k zákonu č. 97/1963 Sb., o medzinárodnom práve súkromnom a procesnom.

Zákon zmenkový a šekový č. 191/1950 Zb., vychádza z tzv. Ženevských konvencií o zmenke a šeku z roku 1930 a 1931. Tieto konvencie mali značný význam pre zjednotenie zmenečného práva v signatárskych krajinách, a tak pozitívne ovplyvnili podmienky pre použitie zmenky v medzinárodnom styku. Právo zmenečné z medzinárodného pohľadu, čo do štátov kontinentálnej Európy vykazuje vysoký stupeň unifikácie a harmonizácie. V dôsledku nepristúpenia určitých krajín k medzinárodným dohovorom o zmenkách a šekoch, v súčasnosti rozlišujeme dva typy zmeniek. Typ kontinentálny, ktorý sa opiera o Ženevské dohovory a typ anglo-americký. Zásadným rozdielom medzi uvedenými typmi zmeniek spočíva v požiadavke na formálne náležitosti zmenky ako listiny, kedy u kontinentálneho typu je stanovený výčet náležitostí, ktoré musí zmenka obsahovať. Zároveň v kontinentálnom type zmenky musí byť obsiahnuté označenie, že sa jedná o zmenku a teda listina musí vo svojom texte uvádzať slovo „zmenka“.<sup>89</sup>

Kontinentálny typ zmeniek, ktorý je upravený Ženevským zmenkovým právom, pozostáva z Dohovoru o jednotnom zmenečnom zákone, Dohovoru o kolízii zmenečných zákonov a Dohovoru o zmenečných poplatkoch. V snahe ešte viac unifikovať

<sup>88</sup> KUČERA, Zdeněk, Monika PAUKNEROVÁ a Květoslav RŮŽIČKA. *Právo mezinárodního obchodu: (s komentářem)*. 1. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008, 407 s. Právnícké učebnice (Aleš Čeněk). ISBN 978-807-3801-083.

<sup>89</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ, Alexej SATO, a kol. *Mezinárodní obchodní operace. 5. aktual. vyd.* Praha: Grada Publishing, 2010. 242 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

medzinárodnú úpravu zmieniek a šekov, komisia OSN Uncitral spracovala návrh Dohovoru o medzinárodných cudzích a vlastných zmenkách a o medzinárodných šekoch. Doposiaľ bol však tento návrh ratifikovaný, či podpísaný iba niekoľkými krajinami, z dôvodu anglo-americkej koncepcie úpravy a teda jeho význam z hľadiska medzinárodného obchodného styku je v súčasnosti mizivý.<sup>90</sup>

### ***Zhodnotenie využitia zmenky v prostredí spoločnosti ISMM***

Zmenky sú ľahko obchodovateľné a v medzinárodnom trhu sú značne využívané. Zmenku je veľmi dobré predat' ešte pred uplynutím jej splatnosti, a tým získať potrebné finančné prostriedky pre udržanie cash flow. Ich nevýhodou je však ich vlastná obsahovosť. Pokiaľ nie je zmenka vystavená podľa zákonom predpísanej formy, stráca platnosť. Ďalšou nevýhodou je jej samotná neúhrada. V prípade nevymožiteľnosti pohľadávky, kedy bolo odmietnuté uhradiť, prípadne sa predlžuje doba zaplatenia, je možné sa domáhať samotnej úhrady súdnou cestou.

### ***Zhodnotenie využitia šeku v prostredí spoločnosti ISMM***

Šeky sú využívané v prípadoch, kedy nie je známe bankové spojenie príjemcu pre bezhotovostný prevod. Sú využívané, ak náklady na realizovanie platby sú príliš vysoké vzhľadom na uhrádzanú sumu. Ich výhodou je, že nahrádzajú hotovostné peniaze, sú ľahko prevoditeľné a vymáhateľné. Pre vývozcu sú však menej výhodné, keďže inkaso realizované v zahraničí je z časového hľadiska značne náročné, úhrady totiž prichádzajú oneskorene. Výhoda šeku oproti hladkej platbe spočíva v listinnom, a teda preukázateľnom dôkaze existencie nároku. Z hľadiska nákladovosti sú však porovnateľné, keďže stanovená minimálna sadzba nákladov spojených s realizáciou šeku je 1% z hodnoty šeku. V súčasnosti majú šeky vo všeobecnosti totožný formát ako aj náležitosti, keďže sú spracovávané pomocou výpočtovej techniky. V prípadoch, kedy tomu tak nie je, daný šek je spracovávaný ručne, a teda inkaso takéhoto šeku je spojené s vyššími nákladmi a je zároveň časovo náročnejšie.

Z pohľadu medzinárodných platieb realizovaných prostredníctvom šeku, je treba vziať do úvahy, že zatiaľ čo šek, ktorý je vystavený a splatný v tom istom štáte, je treba predložiť k úhrade do ôsmich dní. Šek, ktorý je vystavený v inom štáte, než v ktorom je splatný, je treba predložiť k úhrade do dvadsiatich dní, ak sú miesto vystavenia a miesto

---

<sup>90</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: Aspi Publishing, 2011, 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

platby na rovnakom svetadieli a do sedemdesiatich dní, ak je miesto vystavenia a miesto platby v rôznych svetadieloch. K zásadným rozdielom však dochádza v anglosaskej úprave šekov, kedy je šek splatný v priebehu tzv. rozumného času, čo je z pravidla 90 dní.<sup>91</sup>

## 6.4 Platobné podmienky

Pri zjednávaní platobných podmienok môže dochádzať k častým konfliktom. Problémom je, ako sme už uvádzali v teoretickej časti, že záujmy dodávateľa sú nezlučiteľné so záujmami odberateľa. Dodávateľ chce totiž udržať stabilné cash flow a teda je v jeho záujme získať finančné prostriedky čo najskôr, aby sám nemusel financovať kontinuitu výroby napr. prostredníctvom preklenujúceho úveru. Odberateľ naproti tomu usiluje o čo možno najneskoršiu úhradu kúpnej ceny, keďže je v jeho záujme, čo najdlhšie udržať likvidné aktíva vo svojom vlastníctve.

Pre spoločnosť ISMM je takýto jav bežnou praxou, vďaka jej súčasnemu stabilnému postaveniu na trhu a samotnej progresívnej ziskovosti, ktorá každoročne zaznáva rekordné hodnoty od samotného vzniku spoločnosti, spoločnosť začína čoraz viac riešiť otázku vyššieho zabezpečenia platobných podmienok v obchodných prípadoch ako aj formu zaistenia prostredníctvom jednotlivých typov platobných prostriedkov.

Keďže v súčasnosti spoločnosť realizuje veľké množstvo menších obchodných transakcií najmä čo sa týka zmluvných partnerov na území Európskej únie, nie je pre ňu teda výhodné využívať nákladné platobné prostriedky. Platobná podmienka zakotvená v zmluvných kontraktoch sa viaže na hladkú platbu a teda prevod finančných prostriedkov na zriadený bežný účet vo finančnom ústave. Spoločnosť využíva služby Komerčnej banky ako aj Československej obchodnej banky.

Obchodná činnosť je založená na bežne využívanom spôsobe realizácie transakcií a to prostredníctvom spracovania dopytu, predloženia cenovej ponuky, ktorá vo svojom obsahu zahŕňa ako platobnú podmienku, tak aj dodaciu podmienku. V časovom slede udalostí sa pri úspešnom prevedení cenovej ponuky prechádza k záväznej objednávke od zákazníka. Realizáciu objednávky podmieňuje jej autorizácia, na základe ktorej dochádza k potvrdeniu objednávky, výrobe alebo zabezpečeniu obchodného tovaru, expedícii spojenej s odoslaním dodacieho listu, na základe ktorého je neskôr vyhotovovaná faktúra.

---

<sup>91</sup> KUČERA, Zdeněk, Monika PAUKNEROVÁ a Květoslav RŮŽIČKA. *Právo mezinárodního obchodu: (s komentářem)*. 1.vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008, 407 s. Právnické učebnice (Aleš Čeněk). ISBN 978-807-3801-083.

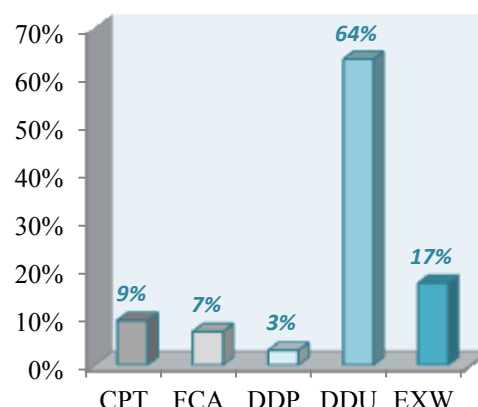
V rámci cenovej ponuky a stanovovania zjednaní týkajúcich sa platobnej podmienky, sa v bežnej praxi spoločnosti dojednáva cena tovaru, ktorá sa odvíja od požadovanej dávky jednorazového odberu tovaru (kusov), prípadne ročného objemu, ktorý stanoví zákazník v dopyte. Samozrejme, že už spomínaná cena je podmienená nie len kalkuláciou práce, potrebného materiálu na výrobu, krycieho príspevku, prípadne požadovaných technických požiadaviek povrchovej úpravy, osobitných požiadaviek na balenie a podobne. Neodmysliteľnou náležitosťou takejto ponuky je aj stanovenie dodacej parity. Práve dodacia parita určuje, či dodávateľ preberá na seba všetky riziká a náklady spojené s prepravou tovaru do určeného miesta, ako to je v prípade doložky DDU Incoterms 2000. Samotná cena jednotky je kalkulovaná v drvivej väčšine v mene Euro, kedy sa ako prepočítavací devízový kurz využíva priemerná hodnota devízového kurzu za určité časové obdobie, z pravidla kvartál.

V nasledujúcej grafickej prílohe (Graf. 6.2) môžeme sledovať predložené cenové ponuky spoločnosťou za rok 2011 so zreteľom na voľbu dodacej parity. Z počtu 129 predložených cenových ponúk obsahovala dodacia podmienka v 82 prípadoch doložku DDU Incoterms 2000. Kedy sa firma zaviazala pri realizácii obchodnej transakcie zabezpečiť ako aj prevziať na seba všetky náklady a riziká spojené s prepravou tovaru až do miesta určenia v krajine dovozcu. Ďalej zabezpečiť dodanie colne neodbaveného a nevyloženého tovaru z dopravného prostriedku na dohodnutom mieste určenia. Z čoho vyplýva, že spoločnosť musí zabezpečiť a znášať všetky náklady spojené s doručením tovaru, okrem zaistenia a hradenia nákladov spojených s colným konaním pre dovoz.

Druhou najviac frekventovanou dodacou paritou sledovanou v predložených cenových ponukách zákazníkom bola doložka EXW Incoterms 2000, ktorá bola využitá v 22 prípadoch. Z hľadiska voľby dodacej podmienky je náročnosť doložky EXW Incoterms 2000 pre spoločnosť ISMM najnižšia. Vzhľadom na fakt, že sa touto dodacou paritou spoločnosť zaväzuje minimálne. Jedinou povinnosťou spoločnosti je totiž dať tovar k dispozícii kupujúcemu vo svojom závode. ISMM ako predajca dokonca nie je zodpovedná ani za nákladku tovaru na dopravný prostriedok kupujúceho, ak sa v zmluve nedohodnú inak. Kupujúci je povinný teda zaobstarať všetky formality spojené s vývozom tovaru z krajiny a znášať všetky náklady a riziká od okamihu prevzatia tovaru v závode predávajúceho.

Graf. 6.2 Prehľad predložených ponúk spoločnosťou ISMM v roku 2011 so zreteľom na dodáciu paritu

<i>Dodacia parita</i>	<i>Predložené ponuky za rok 2011</i>			
	<i>Z celkového počtu</i>		<i>úspešná</i>	<i>neúspešná</i>
CPT	12	9%	5	7
FCA	9	7%	4	5
DDP	4	3%	2	2
DDU	82	64%	31	51
EXW	22	17%	7	15
<b>Celkom</b>	<b>129</b>	<b>100%</b>	<b>49</b>	<b>80</b>



V grafickej prílohe je možné sledovať komplexný prehľad predložených cenových ponúk spoločnosťou ISMM v roku 2011. V prehľade uvádzame úspešnosť ako aj neúspešnosť cenovej ponuky vzhľadom na následnú realizáciu objednávky. Vzhľadom na fakt, že dodacia podmienka nie je jediným faktorom ovplyvňujúcim efektivitu predkladanej ponuky, pre účely tejto práce nebudeme úspešnosť, či neúspešnosť zohľadňovať. V nasledujúcej kapitole sa však budeme venovať zákazníckym preferenciám spoločnosti ISMM z pohľadu dodacej podmienky a platobnej podmienky. Požadované informácie boli získané v rámci dotazníkového šetrenia, ktoré bolo zrealizované v prvom kvartáli roku 2012. Na základe získanej spätnej väzby od zákazníkov, čo do otázok voľby dodacej parity a nastavenia cenovej politiky spoločnosti, môže spoločnosť vyvodit' závery, ktoré využije pri strategickom rozhodovaní v budúcnosti.

Vráťme sa však k samotnej cenovej ponuke, po predložení ktorej prichádza na rad proces vyjednávania. V prípade úspešnosti spoločnosť získava kontrakt, čo znamená, že obdrží záväznú objednávku. Od tohto momentu sú zabezpečované a realizované mnohé operácie, ktoré sme popisovali v kapitole 6.1.2, z tohto dôvodu prejdeme priamo k vystaveniu faktúry.

Náležitosti vystavovaných odberateľských faktúr sú vo väčšine prípadov totožné, vzhľadom na fakt, že pre tieto účely spoločnosť využíva software nazývaný Aplex, ktorý tieto náležitosti do faktúry zahrňa automaticky. V náležitostiach týchto faktúr medzi inými vždy figuruje fakturovaná cena, jednotka, množstvo, celková cena bez DPH, celková cena s DPH, splatnosť faktúry, ktorá je z pravidla 30dní, číslo bankového účtu na ktorý je realizovaná hladká platba. V súčasnosti spoločnosť nevyužíva iné platobné prostriedky, ktorými by zabezpečovala realizáciu úhrady, vzhľadom na fakt, že tieto prostriedky

predstavujú enormnú finančnú záťaž, ktoré sú v nepomere k fakturovaným čiastkam. V celej histórii spoločnosti ISMM bola realizovaná iba jedna obchodná transakcia, pri ktorej spoločnosť využila inú formu platobného prostriedku ako hladkú platbu. V rámci jedného obchodného prípadu zvolila spoločnosť ISMM ako formu zaistenia neodvolateľný dokumentárny akreditív. Tento však nebol nikdy zrealizovaný, keďže mal ohraničenú časovú pôsobnosť a tá kvôli časovým prieťahom zo strany zmluvného partnera vypršala.

Doposiaľ sme sa však venovali platobnej podmienke vo vzťahu spoločnosti ISMM ako dodávateľa. V záväzkovo právnych vzťahoch, však táto spoločnosť vystupuje aj ako odberateľ. V mnohých prípadoch je v otázke dodacích a platobných podmienok obtiažne zjednávať osobitné požiadavky, keďže vo všeobecnosti majú v súčasnosti dodávateľské spoločnosti stanovené vlastné všeobecné obchodné podmienky, na ktoré v cenových ponukách predkladaných spoločnosti odkazujú. To znamená, že je iba na rozhodnutí spoločnosti, či na tieto podmienky pristúpi, alebo využije ponúkané služby, či produkty iného dodávateľa.

Pri spracovávaní tejto práce, sme vzhľadom na poskytnuté firemné materiály narazili na zaujímavosť, ktorá sa vyskytovala u niektorých dodávateľov spoločnosti. Hovoríme o piatich nemeckých dodávateľoch, ktorí vo svojich všeobecných obchodných podmienkach, na ktoré odkazovali vo faktúrach ponúkali možnosť využitia skonta. V grafickej prílohe (Tab. 6.3) je možné vidieť jednoduchý prehľad týchto dodávateľov, objem ich došlých faktúr za rok 2011, percentuálne vyjadrenia ponúkaného skonta z fakturovanej ceny, ďalej lehotu, v ktorej je možné uplatniť skonto a vyhodnotenie celkovej úspory, ktorá by bola možná v roku 2011.

Tab. 6.3 Prehľad dodávateľov poskytujúcich skonto z kúpnej ceny realizovaných transakcií

Názov dodávateľa	Krajina	Objem došlých faktúr za rok 2011	Skonto	Doba platnosti skonta	Úspora vzhľadom na skonto
Helwich Röhren & Stahlhandel	DE	7 001,75 €	1%	10 dní	70,02 €
Schuster Rohrbogen GmbH	DE	81 842,80 €	2%	10 dní	1 636,86 €
August Friedberg GmbH	DE	3 074,60 €	2%	14 dní	61,49 €
Gross & Perthun GmbH & Co. KG	DE	26 195,74 €	2%	10 dní	523,91 €
Joseph Dresselhaus GmbH & Co KG	DE	22 692,29 €	2%	8 dní	453,85 €
Celkový objem úspor za rok 2011					2 746,13 €

Z uvedeného prehľadu vyplýva, že spoločnosť ISMM Production & Business Cooperation s.r.o. mohla v roku 2011 dosiahnuť úsporu vo výške 2746,10 Euro. Je dôležité poznamenať, že táto úspora by bola dosiahnutá bez vynaloženia dodatočných nákladov, bez zavádzania úsporných opatrení, pričom by postačilo v rámci procesu autorizácie faktúr, prednostne vyčleniť uvádzaných päť dodávateľov a v rámci časového úseku od 8 až 14 dní predčasne uhradiť dané faktúry. V rámci riešenia tejto otázky sme skúmali, či spoločnosť toto skonto nevyužíva vzhľadom na úročenie objemu finančných prostriedkov na účtoch spoločnosti, kedy by tento prínos bol irelevantný. V tejto súvislosti sme však boli oboznámení s tým, že o takejto možnosti spoločnosť zatiaľ neuvažovala.

Na základe zistených skutočností, môžeme teda potvrdiť hypotézu, ktorú sme si stanovili v úvode tejto práce a teda tvrdíme, že v rámci dodávateľsko-odberateľských vzťahov je možné dosiahnuť finančnú úsporu za pomoci využitia nastavených platobných podmienok v záväzkovo právnych vzťahoch.

## **6.5 Preferencie zákazníkov so zreteľom na dodacie a platobné podmienky**

Na základe zberu dát, prostredníctvom dotazníkov zákazníckej spokojnosti, ktorú spoločnosť realizuje najmä z dôvodu certifikácie normou STN EN ISO 9001:2011, ale taktiež na základe snahy neustále zlepšovať dodávateľsko-odberateľské vzťahy, bolo v roku 2012 realizované dotazníkové šetrenie, ktoré sledovalo získanie názoru zákazníkov v rôznych oblastiach vzájomnej spolupráce. Keďže spoločnosť kladie veľký dôraz na systematické zlepšovanie kvality ponúkaných služieb a výrobkov, zostavila dotazník, ktorý by priniesol požadované informácie a podnety.

Potrebné dáta pre marketingový výskum, boli získané elektronickým dopytovaním zákazníkov spoločnosti ISMM. Dotazník pozostával z 12 komplexných otázok, ktoré boli spracované za pomoci Likertovho formátu, čím bolo zabezpečené komplexnejšie dotazovanie za pomoci širšej škály odstupňovania odpovedí.

Konečné spracovanie dotazníka v českej verzii tvorí prílohu č. 2. Pre účely tejto diplomovej práce využijeme informácie získané na základe spracovania tohto dotazníka. Pre danú tému sú totiž veľmi významné podnety, ktoré boli spoločnosti poskytnuté na základe zodpovedania otázok č. 4; 5; 6. (celkové vyhodnotenie viď príloha č. 3).

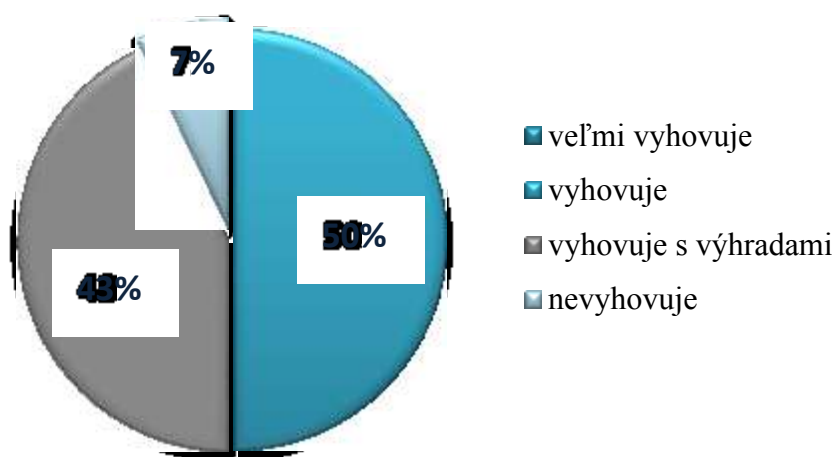


Počet dotazovaných respondentov bol stanovený na základe spoločností, ktoré sa v roku 2011 aktívne podieľali na tržbách spoločnosti ISMM. Komplexný rozbor zákazníkov vzhľadom na ich podiel na tržbách spoločnosti vid'. Príloha č. 1 ABC Analýza zákazníkov spoločnosti ISMM Production & Business Cooperation s.r.o.

Výberový súbor teda tvorilo 20 zákazníkov, z ktorých v konečnom dôsledku vyplnilo dotazník 14 spoločností. Dôvody, pre ktoré 6 spoločností nevyplnilo dotazník spočívali buď v krátkodobosti obchodného vzťahu, prípadne v dôvode nepravidielnosti objednávok. Dotazníkového šetrenia sa nezúčastnili spoločnosti Mengele, Gatzch, Aljo, Dautel, Kuhn a HMMC – Hyundai.

Graf. 6.3 Vyhodnotenie otázky č. 4 dotazníka zákazníckej spokojnosti

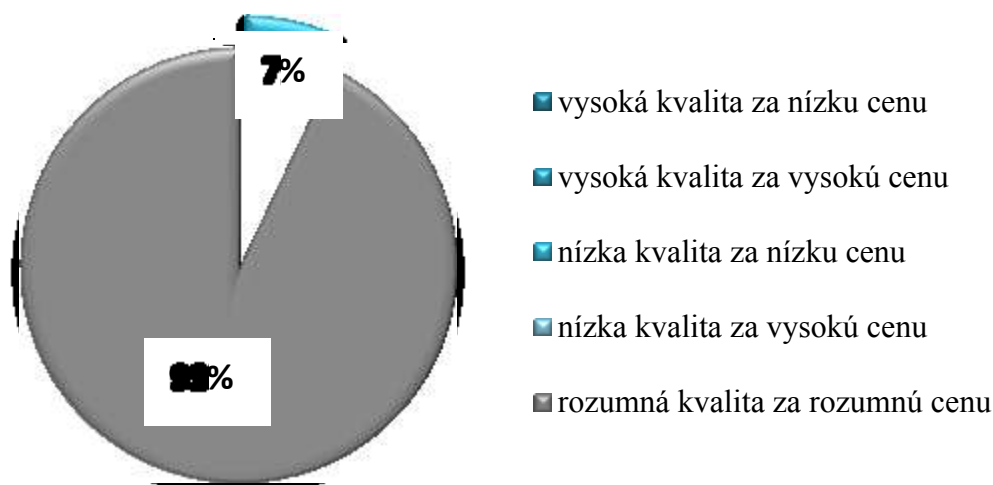
**OT4:** *Ako hodnotíte cenovú hladinu spoločnosti ISMM?*



Cenovú hladinu spoločnosti ISMM hodnotilo 14 aktívnych zákazníkov spoločnosti a to nasledujúcim spôsobom. Siedmim zákazníkom cenová hladina spoločnosti vyhovuje, šiestim respondentom cenová hladina vyhovuje s výhradami, z čoho 1 zákazník považuje úroveň cien spoločnosti ISMM za nevyhovujúcu. Žiaden zákazník spoločnosti nehodnotil cenovú úroveň ako veľmi vyhovujúcu. Výsledky z poskytnutých informácií môžeme zhodnotiť pozitívne, vzhľadom na fakt, že päťdesiatim percentám zákazníkov cenotvorba spoločnosti vyhovuje a ďalším 43% vyhovuje s výhradami. Z hľadiska dlhodobého vývoja, by bolo vhodné skúmať dôvody, pre ktoré majú zákazníci výhrady s danou cenovou hladinou. V súčasnom boji o zákazníka, ktorý prevláda na trhu a má stále rastúcu tendenciu je veľmi vhodné zvoliť proaktívny prístup a jednotlivé výhrady zákazníkov riešiť.

Graf. 6.4 Vyhodnotenie otázky č. 5 dotazníka zákazníckej spokojnosti

**OT5:** *Ako by ste charakterizovali v spoločnosti ISMM pomer medzi cenou a kvalitou?*



Zhodnotenie cenovej hladiny spoločnosti v súvislosti s kvalitou dodávaných výrobkov a poskytovaných služieb, môžeme na základe získaných odpovedí zhodnotiť pozitívne. Z hľadiska konkurenčného prostredia, je v súčasnosti veľmi obtiažne produkovať kvalitné výrobky, ktoré by cenovou úrovňou spĺňali požiadavky, prípadne predstavy potenciálnych zákazníkov. V boji o zákazníka je totiž nevyhnutné nájsť vhodný pomer medzi stanovenou cenou, kedy je spoločnosť ešte schopná konkurovať ostatným poskytovateľom rovnakých služieb prípadne výrobkov a medzi kvalitou, ktorá sa odvíja aj od nákladov vynaložených na kvalitnejší a teda aj finančne náročnejší materiál.

Keďže stanovenie kúpnej ceny je neoddeliteľnou súčasťou vymedzenia platobnej podmienky v rámci záväzkovo právnych vzťahov, táto otázka je pre spoločnosť mimoriadne dôležitá.

Získanie určitej spätnej väzby od zákazníka je dôležitým faktorom pri zhodnocovaní ďalšieho vývoja v cenovej politike do budúcnosti je takéto zhodnotenie do istej miery smerodajným. Zo 14 aktívnych zákazníkov zhodnotilo cenovú politiku spoločnosti ako rozumná kvalita za rozumnú cenu až 13 zákazníkov, čo predstavuje až 93%, pričom jeden zákazník predčil očakávania spoločnosti a zaznačil odpoveď vysoká kvalita za nízku cenu.

Graf. 6.5 Vyhodnotenie otázky č. 6 dotazníka zákazníckej spokojnosti

**OT6:** *Akú dodaciu paritu vo všeobecnosti preferujete?*



Keďže z hľadiska povinnosti predávajúceho dodať tovar priamo súvisí aj samotná voľba platobnej podmienky, výšku kúpnej ceny ovplyvňujú náklady spojené s prepravou daných výrobkov a komponentov. Z tohto dôvodu je teda veľmi prínosné skúmať preferencie zákazníkov spojené s voľbou dodacej parity, vzhľadom na fakt, že v jednotlivých prípadoch určuje, ktorá zo strán bude znášať prepravné náklady.

O súvislosti dodacej podmienky s platobnou podmienkou sme pojednávali v kapitole č. 1.3. Pre účely tejto práce sme preto z dotazníka včlenili aj otázku č. 6, ktorá sa zaoberá preferenciami zákazníkov spojených s vymedzením dodacej podmienky.

Na stanovenú otázku odpovedalo 13 zákazníkov z celkového počtu dvadsiatich dotazovaných. 54% opýtaných, čo predstavuje siedmich zákazníkov preferuje skupinu D Incoterms 2000. Druhou najfrekvencovanejšou skupinou je dodacia parita skupiny F, ktorú uprednostňujú traja opýtaní (23%). Dvaja zákazníci považujú za najvhodnejšiu C skupinu, čo predstavuje 15% z celkového počtu dotazovaných a zvyšných 8% tvorí jeden zákazník, ktorý preferuje skupinu E Incoterms 2000.

## 7 Záver

Neustále rastúca liberalizácia medzinárodného podnikateľského prostredia so sebou prináša široké spektrum foriem podnikania na medzinárodných trhoch. Medzinárodný obchod sa uskutočňuje prostredníctvom veľkého množstva jednotlivých obchodných operácií. Tie sa vyznačujú radom individuálnych zvláštností, líšiacich sa v podmienkach obchodu, formách právneho zaistovania, ale aj samotnej náročnosti prípravy pre efektívne uskutočnenie.

Samotné obchodné transakcie sú ovplyvňované mnohými faktormi. V medzinárodnom práve v súčasnosti nie je možné nájsť nástroje, ktoré by úplne a systematicky pokrývali a odstraňovali riziká vyplývajúce z cezhraničných obchodných prípadov. Do určitej miery však správne vymedzenie platobnej podmienky a s ňou neoddeliteľne spojenej dodacej podmienky, vie predísť mnohým problémom, ktoré sa v obchodnom styku môžu vyskytnúť. Existuje totiž rada platobných prostriedkov a inštrumentov, prostredníctvom ktorých je možné zvýšiť zabezpečenie úspešnej realizácie obchodu. Samozrejme, je nutné zvážiť vhodnosť daného platobného prostriedku, pretože každý obchodný prípad je niečím špecifický a ojedinelý.

Výber vhodných platobných prostriedkov sa taktiež priamo odvíja od stupňa vzájomného poznania a skúsenosti z obchodných vzťahov oboch zmluvných strán. Ak ide o prvý kontakt, je nutné zjednať náročnejšie formy platobných podmienok a s nimi spojených platobných prostriedkov, následne však po získaní dobrých skúseností s druhou zmluvnou stranou u ďalších obchodných transakcií platobné podmienky postupne uvoľňovať.

Platobné podmienky určujú kedy, kde a ako má byť uhradená kúpna cena, čím významne ovplyvňujú finančnú situáciu podniku. Pre zúčastnené strany znamenajú nielen určité náklady, ale taktiež riziká, proti ktorým je potrebné sa vo vybraných prípadoch zaistiť. S vyššou mierou zabezpečenia, sú zároveň spojené vyššie náklady na obstaranie a realizáciu platobného prostriedku. Najjednoduchším spôsobom realizácie úhrady kúpnej ceny je platba v hotovosti, nespájajú sa s ňou žiadne finančné náklady, avšak v medzinárodnom obchode sa už skoro vôbec nevyužíva. Je to spôsobené najmä prijatím viacerých právnych predpisov, ktorý takýto spôsob platby najmä čo sa týka

medzinárodných obchodných transakcií obmedzuje. Riziko nezaplatenia by však pri takomto spôsobe úhrady bolo mizivé.

Najrozšírenejším platobným prostriedkom vďaka svojej finančnej nenáročnosti je hladká platba. Z pohľadu praktického využitia na ňu nazeráme z dvoch rôznych pohľadov a to z pohľadu dovozcu a vývozcu. Dovozca uprednostňuje platbu po uskutočnení dodania tovaru, vzhľadom na to, že tovar reálne získal, mohol skontrolovať jeho kvalitatívne ako aj kvantitatívne náležitosti. Samozrejme, že tento spôsob je vhodné uplatňovať iba u dlhodobých partnerov, ktorý voči sebe majú patričnú dôveru. Naproti tomu vývozca uprednostňuje platbu vopred. V prípadoch kedy nie je známe bankové spojenie príjemcu pre bezhotovostný prevod, prípadne sú náklady na realizáciu platby príliš vysoké oproti prevádzanej čiastke je vhodným platobným prostriedkom šek. Vo svojej podstate šeky nahrádzajú hotovostné peniaze, sú ľahko prevoditeľné ako aj vymáhateľné. V medzinárodnom obchode však nie sú až tak žiaduce zo strany vývozcu, keďže inkaso zo zahraničia je často realizované oneskorene. Výhoda šeku oproti hladkej platbe spočíva v listinnom, a teda preukázateľnom dôkaze existencie nároku. Z hľadiska nákladovosti sú však porovnateľné, keďže stanovená minimálna sadzba nákladov spojených s realizáciou šeku je 1% z hodnoty šeku. Zásadný rozdiel však vzniká pri splatnosti šeku, kedy je treba dbať na právny režim, ktorým sa daný šek spravuje.

Využitie zmenky ako platobného nástroja so sebou nesie výhodu promptnej obchodovateľnosti, čo sa však týka realizácie obchodných transakcií prostredníctvom jej abstraktného charakteru môže byť značne nevýhodná z pohľadu odberateľa, ktorý je povinný zaplatiť napriek tomu, že dostal neúplnú dodávku.

Najbezpečnejší platobný prostriedok z pohľadu medzinárodného obchodu predstavuje dokumentárny akreditív. V bežnej praxi však kôli vysokým nárokom na formálnosť obchodnej transakcie, ako aj vysokým finančným nákladom na samotnú realizáciu obchodu nie je z pohľadu bežných dodávateľsko odberateľských vzťahov až tak žiaducim. V rámci medzinárodného obchodu patrí medzi najdrahšie platobné prostriedky vôbec. Z pohľadu dovozcu, je značne výhodnejšie, zabezpečenie prostredníctvom dokumentárneho inkasa, keďže oproti dokumentárnemu akreditívu neviaže platobné prostriedky na účte a taktiež je administratívne nenáročnejšie. Ďalším výrazným rozdielom medzi týmito dvoma platobnými nástrojmi je, že na rozdiel od dokumentárneho akreditívu u dokumentárneho inkasa do záväzkovo-právneho vzťahu banka nevstupuje. Z pohľadu

dovozcu, je značne výhodné, keďže oproti dokumentárnemu akreditívu neviaže platobné prostriedky na účte a taktiež je administratívne nenáročnejšie.

Diplomová práca bola zameraná na ekonomickú a právnu analýzu platobných prostriedkov v rámci praktického využitia v prostredí spoločnosti ISMM Production & Business Cooperation s.r.o.. Spracovávané dokumenty využité pri realizácii tejto práce, zahrňovali údaje za rok 2011. Na základe ABC analýzy zákazníkov spoločnosti, bolo preukázané, že 96,9% objemu tržieb v roku 2011 vytvárali dlhodobí zákazníci pôsobiaci na území Európskej únie. Vzhľadom na tento fakt, považujeme využitie hladkej platby ako platobného prostriedku z pohľadu zabezpečenia realizácie úhrady kúpnej ceny za oprávnené. Vyplýva to aj zo samotného objemu realizovaných faktúr, ktoré sú vystavované z pravidla k jednému dodaciemu listu a teda v súvislosti s realizáciou jednej expedície, čím hodnota transakcie nepresahuje finančnú úroveň, ktorá by pre spoločnosť mohla byť problémová prípadne až likvidačná.

V diplomovej práci sme sa zamerali na potvrdenie, prípadne vyvrátenie hypotézy, zakladajúcej reálnosť finančnej úspory, vzhľadom na využitie vymedzených platobných podmienok v dodávateľsko odberateľských vzťahoch tejto spoločnosti. Na základe skúmania reálnych daností a nastavenia platobných podmienok sme reálne preukázali, že stanovenú hypotézu môžeme potvrdiť, z dôvodu, že spoločnosť ISMM Production & Business Cooperation s.r.o. mohla v uplynulom roku 2011 dosiahnuť úsporu vo výške 2746,10 Euro. Dôležitým faktorom je, že úspora je dosiahnuteľná bez vynaloženia dodatočných nákladov, prípadne iných systémových zmien v spoločnosti. Predpoklad finančnej úspory je založený iba na prednostnom autorizovaní a úhrade faktúr piatich vymedzených dodávateľov spoločnosti, ktorí vo všeobecných platobných podmienkach ponúkajú možnosť percentuálnej výšky skonta z realizovaného objemu faktúr.

## Zoznam použitej literatúry

### Knižné publikácie

1. ANDRLE, Pavel. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 4. vydání. Praha : Grada Publishing, a.s., 2008, 152 s. ISBN 978-80-247-2276-4.
2. BĚLOHLÁVEK, Alexander J. *Právo mezinárodního obchodu I*. 1. vyd. Ostrava: Vysoká škola báňská - Technická univerzita, 1996, 364 s. ISBN 80-707-8303-6.
3. JANATKA, František. *Dovozní obchodní případ: doklady pro vývoz a dovoz*. 2. přeprac. vyd. Praha: Institut mezinárodního obchodu, dopravy a spedice. 2003, 344 s. ISBN 80-85963-94-9.
4. JANATKA, František. *Mezinárodní obchod a mezinárodní marketing*. Brno: Nakladatelství NC Publishing, a.s. 2007, 96s.
5. JANATKA, František. *Rizika v komerční praxi*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2011, 316 s. ISBN 978-80-7357-632-5.
6. KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 228 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3396-8.
7. KAHN, Phillip. *La vente commerciale internationale*. Paris: Sisey. 1961. s. 465. OCLC Nr. 460081765.
8. KANDA, Antonín. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku. (Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží)*. 1.vyd. Praha: Linde, 1999, 307 s. Expert (Grada). ISBN 80-720-1183-9.
9. KANDA, Antonín. *Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží: (s komentářem)*. 1.vyd. Praha: Československá obchodní a průmyslová komora, 1991, 107 s. K právním otázkám mezinárodního obchodu. ISBN 80-700-3038-0.
10. KUČERA, Zdeněk, Monika PAUKNEROVÁ a Květoslav RŮŽIČKA. *Právo mezinárodního obchodu: (s komentářem)*. 1.vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008, 407 s. Právnícké učebnice (Aleš Čeněk). ISBN 978-807-3801-083.
11. MÁČE, Miroslav. *Platební styk: klasický a elektronický*. 1. vyd. Praha: Grada, 2006, 220 s. ISBN 80-247-1725-5.
12. MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ, Alexej SATO a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. aktual. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010, 242 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

13. MACHKOVÁ, Hana, Monika PAUKNEROVÁ a Květoslav RŮŽIČKA. *Mezinárodní marketing: nové trendy a reflexe změn ve světě*. 3., aktualiz. a přeprac. vyd. Praha: Grada, c2009, 196 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2986-2.
14. MARVANOVÁ, Marie. *Platební styk: Platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě*. 3.rozš.vyd. Brno: Econ, 1995, 374 s. ISBN 80-901-6272-X.
15. HUBER, Peter a Alastair MULLIS. *The CISG: a new textbook for students and practitioners*. Vyd. 1. München: Sellier, © 2007, 408 s. ISBN 978-3-86653-020-1
16. ONDŘEJ, Jan. *Mezinárodní právo veřejné, soukromé, obchodní*. 3. rozš. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2009, 473 s. Vysokoškolské učebnice (Aleš Čeněk). ISBN 978-807-3801-816.
17. PEPRNÝ, Aleš a Ladislav STEJSKAL. *Mezinárodní obchod*. Vyd. 1. Brno: Mendelova univerzita, 2011, 148 s. Vysokoškolské učebnice (Aleš Čeněk). ISBN 978-80-7375-541-6.
18. RABEL, Ernst.: *Das Recht des Warenkaufs: eine rechtsvergleichende Darstellung*. Berlin: Kaiser-Wilhelm-Institut für ausländ. und internat. Privatrecht, 529 s. OCLC Nr. 602824209.
19. ROZEHNALOVÁ, Naděžda a Ladislav STEJSKAL. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Vyd. 1. Brno: Masarykova univerzita, 1993, 58 s. Právnické sešity, č. 74. ISBN 80-210-0793-1.
20. ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: Aspi Publishing, 2011, 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.
21. ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Závazky ze smluv a jejich právní režim: (se zvláštním zřetelem na evropskou kolizní úpravu)*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2010, 272 s. Spisy Právnické fakulty Masarykovy univerzity v Brně, sv. 375. ISBN 978-802-1052-406.
22. ROZEHNALOVÁ, Naděžda, Karel STŘELEČEK, David SEHNÁLEK a Jiří VALDHANS. *Mezinárodní obchodní transakce*. Brno: Masarykova Univerzita, 2004, 103 s. ISBN 80-210-3575-7.
23. SCHLOSSBERGER, Otakar a Marcela SOLDÁNOVÁ. *Platební styk*. Praha: Bankovní institut vysoká škola, a.s., 2007, 435 s. ISBN 978-80-7265-107-8.
24. SVATOŠ, Miroslav. a kol.: *Zahraniční obchod*. Praha: Grada Publishing, 2009. 367 s. ISBN: 978-80-247-2708-0.
25. VŠETIČKA, Květoslav. *Kupní smlouva v zahraničním obchodě vývoz 2 vydání*. Praha: Agentura Albertina, 1992, 121 s.



## Elektronické zdroje

26. ANDRLE, Pavel. *Dokumentární akreditiv v dnešním světě a jeho hlavní konkurence*. [online]. 2005-11-30 [cit. 2012-02-03]. Dostupné z: <http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-17312770>
27. CVÁČEK, Miloslav. *O společnosti*. ISMM Production & Business Cooperation s.r.o.. [online]. [cit. 2012-02-09]. Dostupné z: <http://www.ismm.cz/o-spolecnosti>
28. ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. *Vybrané devizové kurzy - grafy* [online]. 2012-04-23. ČNB. [cit. 2012-04-23]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/cs/menova\\_politika/br\\_zapisy\\_z\\_jednani/2010/cmom\\_100325.html](http://www.cnb.cz/cs/menova_politika/br_zapisy_z_jednani/2010/cmom_100325.html)
29. FEDERAL DISTRICT COURT CALIFORNIA. *Asante Technologies v. PMC-Sierra*. United States. ©Pace Law School Institute of International Commercial Law: CISG Database [online]. 2001-07-27 [cit. 2012-02-17]. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010727u1.html>.
30. FERRARI, Franco. *Remarks on the UNCITRAL Digest's Comments on Article 6 CISG*. ©Pace Law School Institute of International Commercial Law: CISG Database [online]. 2005-06 [cit. 2012-02-19]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ferrari13.html#6>.
31. GIANUZZI, Karen. B. *Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Temporarily out of "service"?* Law and Policy in International Business, Vol. 28. [online]. 1997 [cit. 2012-02-26]. Dostupné z: <http://www.questia.com/googleScholar.qst?docId=5001524033>
32. GRAFFI, Leonardo. *Remarks on Trade Usages and Business Practices in International Sales Law*. ©Pace Law School Institute of International Commercial Law: CISG Database [online]. University of Belgrade: Belgrade Law Review, 2011, 2011-06-23 [cit. 2012-04-23]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/graffi1.html>
33. HANZL, Martin. *Mezinárodní kupní smlouva*. PRAVNIRADCE.IHNED.CZ [online]. 2003-07-23 [cit. 2012-04-23]. Dostupné z: [http://pravniradce.ihned.cz/1-10002970-13108670-F00000\\_detail-cf](http://pravniradce.ihned.cz/1-10002970-13108670-F00000_detail-cf)
34. *Poslání a vize*. ISMM Production & Business Cooperation s.r.o.. [online]. [cit. 2012-02-09]. Dostupné z: <http://ismm.cz/poslani-a-vize>
35. MCMAHON, John P. *Guide for Managers and Counsel: Applying the CISG Guides for Business Managers and Counsel*. ©Pace Law School Institute of International

- Commercial Law: CISG Database [online]. 2010-05-25 [cit. 2012-04-23]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/guides.html>
36. MEZINÁRODNÍ OBCHODNÍ KOMORA. *ICC: Exportní strategie České republiky pro období 2012 – 2020* [online]. ICC. [cit. 2012-03-18]. Dostupné z: <https://docs.google.com/file/d/0BxF7B6SrpLAHmWU2OWi0OTYtMTZiYi00NTkwLWJhNzUtMzczNmZkNGUzMDYy/edit?pli=1>
37. MINISTERSTVO FINANCÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *V roce 2012 lze očekávat stagnaci české ekonomiky*. [online]. 2012-04-12. MFČR. [cit. 2012-04-19]. Dostupné z: [http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/tiskove\\_zpravy\\_69522.html](http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/tiskove_zpravy_69522.html)
38. *Moravskoslezský strojírenský klastr povede projekty k posílení strojírenství*: Tisková správa. COPYRIGHT © 2009 EK MEDIA SPOL. S R.O. *České firmy* [online]. 2007-06-06 [cit. 2012-04-23]. Dostupné z: 24. <http://www.ceskefirmy.com/tiskove-zpravy/moravskoslezsky-strojirensky-klastr-povede-projekt/>
39. *Nedostatek technicky vzdělaných lidí začíná ohrožovat průmysl*. COPYRIGHT © 2009 EK MEDIA SPOL. S R.O. *České firmy* [online]. 2007-05-15 [cit. 2012-03-21]. Dostupné z: <http://www.ceskefirmy.com/temata/nedostatek-technicky-vzdelanych-lidi-zacina-ohrozo/>
40. NIELSEN, Jens. *New Uniform Customs and Practices for Letters of Credit, UCP 600*. Letter of credit forum. Hamburg, Germany [online]. [cit. 2012-02-04]. Dostupné z: <http://letterofcreditforum.com/node/9>
41. OBERLANDESGERICHT KÖLN. 2 U 23/91. UNILEX. [online]. 1991-11-27 [cit. 2012-02-17]. Dostupné z: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=929&step=FullText>.
42. OBERLANDESGERICHT STUTTGART, 5 ZIVILSENAT. 5U 118/99. UNILEX. [online]. 2000-02-29 [cit. 2012-02-17]. Dostupné z: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=829&step=FullText>.
43. *Poslání a vize*. ISMM Production & Business Cooperation s.r.o.. [online]. [cit. 2012-02-09]. Dostupné z: <http://ismm.cz/poslani-a-vize>
44. Sdělení Federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb., Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: Sbírka zákonů České republiky. 1998, částka 32, s. 689-702. Dostupný také z: <http://aplikace.mvcr.cz/archiv2008/sbirka/1991/sb032-91.pdf>. ISSN 1211-1244.

45. SLOVENSKÁ OBCHODNÁ PRIEMYSELNÁ KOMORA. *Nové znenie pravidiel Incoterms 2010*. Útvar medzinárodnej spolupráce. [online]. 2010-11-25. SOPK [cit. 2012-01-11]. Dostupné z: <http://web.sopk.sk/view.php?cislocclanku=2010092302>
46. TRIBUNAL CANTONAL VALAIS. *Marmipedretti Graniti S.r.l. vs. Nichini SA Pierres naturelles et artificielles*. UNILEX. [online]. 1994-12-20 [cit. 2012-02-17]. Dostupné z: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=168&step=Abstract>
47. UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW. *UNCITRAL.Status 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* [online]. UNCITRAL [cit. 2012-01-30]. Dostupné z : [http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html)
48. Zákon č. 21 ze dne 20. prosince 1991 o bankách a o změně a doplnění dalších zákonů. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1992, částka 5, s. 98-105. Dostupný také z: <http://aplikace.mvcr.cz/archiv2008/sbirka/1991/sb005-91.pdf.pdf>. ISSN 1211-1244.
49. Zákon č. 191 ze dne 28. prosince 1950 směněčný a šekový v změně a doplnění dalších zákonů. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1950, částka 73, s. 749-768. Dostupný také z: <http://aplikace.mvcr.cz/archiv2008/sbirka/1950/sb73-50.pdf>. ISSN 1211-1244.
50. Zákon č. 513 ze dne 5. listopadu 1991 Obchodní zákoník v změně a doplnění dalších zákonů. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1992, částka 98, s. 2474-2565. Dostupný také z: <http://aplikace.mvcr.cz/archiv2008/sbirka/1991/sb098-91.pdf>. ISSN 1211-1244.

## Zoznam skratiek

CISG	Dohovor OSN o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru z roku 1980
CZK	Česká koruna
ČR	Česká republika
ČSN	České technické normy
EÚ	Európska únia
HDP	Hrubý domáci produkt
ICC	International Chamber of Commerce Medzinárodná obchodná komora v Paríži
ISO	International Organization for Standardization Medzinárodná organizácia pre štandardizáciu
ISMM	Spoločnosť ISMM Production & Business Cooperation s.r.o.
UNCITRAL	United Nations Commission on International Trade Law Komisia OSN pre právo medzinárodného obchodu

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne .....

.....

Bc. Jana Hutlasová